



重大な変化、透明性、
そして係争により
再構築される重要な
ビジネス機能

2019年度移転価格動向調査



EY

Building a better
working world

編集者から

移転価格の慣行を変更するには、
なぜ積極的なアプローチが
必要なのでしょうか

1

主要調査結果

移転価格における増大するリスクと
係争についての調査結果

5

第1章

グローバルな移転価格の変化に
対応する5つの戦略

9

第2章

移転価格に関する税務係争の
増加に備える方法

17

第3章

グローバルな税制改革「革命」が
移転価格に与える影響

27

調査について

1995年以来、EYでは数年ごとに幅広い納税者の姿勢と経験に関する詳細を収集分析し、グローバルな移転価格の動向を探る調査を行っています。

2019年度の調査は2019年3月から2019年6月の間に実施されました。調査は電子メール経由で配信され、英語、スペイン語、ポルトガル語、中国語、日本語でオンラインツールを用いて実施され、回答者の87%が英語を選択しました。調査を完了していない回答者には定期的に完了依頼を送付しました。

回答が一定数に達した時点で調査は終了とされました。10ある調査項目のうち6項目以降までの回答を得た場合に、分析目的で調査を完了したものと見なしています。

回答者としては、南北アメリカ、欧州、およびアジア太平洋地域の43の国・地域における20を超える業界セクターの企業から717人の税務・財務担当幹部が参加しました。

報告書に含まれる数値は四捨五入されているため総計が100%とならない場合があります。この報告書では、「分からぬ」という回答や、無回答の質問は除外されています。回答者が5人未満の質問事項は、データの秘密保持上の理由から報告書に含めていません。

移転価格の慣行を変更するには、なぜ積極的なアプローチが必要なのでしょうか

2019年度移転価格動向調査：重大な変化、透明性、そして係争により再構築される重要なビジネス機能によるこそ

1995年以来、EYでは数年ごとに幅広い納税者の姿勢と経験に関する詳細を収集・分析し、グローバルな移転価格の動向を探ってきました。2019年度では700件以上の回答が、南北アメリカ、欧州、およびアジア太平洋において税務・移転価格を担当する経営幹部から寄せられました。

過去の調査は、関連するリスクと機会、そして重要な動向を特定するのに非常に効果的なものでした。例えば、2016年度の調査では、経済協力開発機構(OECD)の税源浸食および利益移転(BEPS)イニシアチブなどの展開によって、かつてないレベルの透明性がグローバルビジネスの運営に求められるようになることを考察しています。

急激な変化

2019年度の調査によれば、変化の度合いと透明性はすでに高いレベルにあり、さらに急激に加速しています。その結果、変化のペースが非常に速く、透明性拡大の程度が現在非常に顕著であり、税務係争の波が差し迫っていると経営幹部の回答は指摘しています。

BEPSの最初のラウンドが重要なきっかけとなり、世界中で新しい法律が制定されました。これらの立法上の変更の多くはBEPSの精神を反映しようとしていますが、BEPSに触発された多くの新しい法律は、当初のBEPS勧告からかなり逸脱し、矛盾や不確実性が増大しています。これは企業の経営陣が最新の状況に対応しようと必死になっているときにも起こり続けています。

しかし、BEPSがきっかけであるなら、経済のデジタル化がもたらした課税権再配分についてその後OECDが推進するグローバルプロジェクトがさらにこれを促進させるものとなります。BEPSによって多くの法改正が行われたばかりであるにもかかわらず、国際税法のさらに根本的な再検討が進行中です。BEPSの大きな焦点は、とりわけグローバルな移転価格慣行を標準化するための透明性の向上によって、既存の課税権の配分を強化することでしたが、新しいプロジェクトはより根本的なものとなっています。

一般的に、現在のOECDプロジェクトは、移転価格の概念を場所に依拠する由来からより流動的なデジタルモデルへと移行することを目指しています。これを達成するには、所得配分の存在を認めること、特に、ホスト税務当局がデジタル・キャッシュフローに課税できるようにすることです。このプロジェクトには、グローバルレベルでの新たなミニマム税規則の開発も含まれていますが、米国、英国、フランス、オーストラリアの税制改革はすでにそれらを実施しています。そして、BEPSが移転価格の確立について昔ながらの独立企業原則の使用をほぼ間違なく切り崩したところで、これに続くプロジェクトは大きな動きをもたらそうとしています。

II その影響は、「デジタル」と識別されるセクターだけでなく、ほぼすべての種類のクロスボーダー企業に及びます

経営幹部はまた、世界の税務当局間の協力拡大に細心の注意を払う必要があります。移転価格の世界では、共同の税務執行努力と情報交換によって、ある税務当局が行った調整が他の税務当局によって踏襲される可能性が高まっています。一般的に、税務の世界は多国間政策と管理の時代に移行しており、移転価格の慣行に重要な変化を引き起こしています。



調査結果から見えるもの

経営幹部が、移転価格（第1章 グローバルな移転価格の変化に対応する5つの戦略）および係争（第2章 移転価格に関する税務係争の増加に備える方法）について取り組む課題の深さ、広さ、そして頻度が増加するであろうと確信していることが導き出されます。具体的には、経営幹部は、調査、ペナルティー、追徴課税の事例が大幅に多くなると予測し、対応する必要性を認識しています。

変化、透明性、そして係争が高まり、全般的に税務リスクが急増するこの環境下で、企業に何ができるのでしょうか？

- ▶ 経営陣への警鐘：おそらく最も重要なことは、経営幹部が、変化の度合い、透明性、そして最終的には最高点に到達しようとしている係争について、経営陣と役員会により良い備えを促す必要があるということです。また、こうした経営幹部は、変化が移転価格だけではなく、恒久的施設（PE）、源泉徴収税率、外国子会社（CFC）および租税条約、さらには短期から中期のビジネス旅行者に対する課税の新しい規則などのファンダメンタルズにも影響を与えることを確実に認識しなければなりません。
- ▶ 今を知る：全般的に、企業は、関連する国・地域で最新の情報を確実に得るために、さらに多くのことを行う必要がありますが、これは今あるルールと執行状況の変化とともに、近い将来発生する可能性について理解することを意味します。企業はまた、移転価格の同時文書化に備えるために、より多くのことを行う必要があります。このような備えがあれば、調査要請に迅速かつ自信を持って対応し、通常は追徴課税かそれ以上のリスクを軽減することができます。
- ▶ 法制化への参画：加えて、税務政策の策定において、より多くの企業が、さらに踏み込んだ積極的な役割を果たす必要があります。変化のペースは税務リスクを増大させており、多くの企業は、詳細に調べてみると、ただ座して法律が発効するのを待つというリスクとコスト面の余裕の限界を超えていません。
- ▶ 事前確認（APA）による不確実性の削減：また、より多くの企業は二国間（そしてますます多国間）のAPAを検討する必要があります。今までAPAの利用がなされなかったよくある理由の1つは、広範な開示要件とそれによる高コストという認識でした。しかし、APAの需要は増加しています。BEPSに主導され透明性が拡大したことによって、APAに必要な開示の大きさは、基本的な税務申告すでに必要とされるものとそれほど変わるものではないとの意見が多くあります。実際、調査では、APAに対する期待が大幅に増加していることが示されています。

▶ グローバルモデルと戦略の再確認：変化の度合いは非常に大きいため、企業は自社の運営モデルと戦略の全体を見直す必要があります。米国が税制改革法（TCJA）の制定に着手したように、抜本的な変更はさらに一般的となります。OECDの現在のプロジェクトを通じて展開される変化の機運が高まっています。結論として、より多くの国が、グローバルミニマム税や知的財産課税に関する新規則など新しい原則を採用するでしょう。まだ不明なことは多くありますが、企業はこのような根本的な変化が運営にどのように影響するかを理解するために、今動き出さなければなりません。

▶ 戰略的アプローチの採用：このようなリスクの高まりを知ると、より多くの企業が移転価格の設定についてさらに大きな戦略的アプローチを進んで採るようになります。つまり、一歩下がってグローバルの拠点全体を見渡し、どのように、そしてどこで価値が生み出されているのかを評価できるようになります。そこから、結果を処理するための移転価格ではなく、企業自体を再構築して、持続可能な状況を作り出すためのアプローチを探ることができます。運営上の現実に根ざした世界的に一貫した移転価格は、税務当局に対して対抗できることを証明し、係争が激化する時代においても、税務リスクを絶対的に低く抑えられることを示すでしょう。

私は以前から移転価格動向調査に携わってきましたが、今回初めて編集者を務めました。今回の報告書では、相互協議手続き（MAP）に関する納税者の見解を調査するセクションなど、国際税務に関するより広範な質問を含むように範囲を拡大しています。それは、移転価格と国際税務のビジネスがより広く、そしてますますそれぞれの分野を越えてきており、このようなレンズを通して検討する必要があるためです。このように範囲が広がったことで、今回の調査報告書はより多くの知見を提供できるようになったと認めていただけた幸いです。



ピーター・グリフィン
EY グローバル移転価格リーダー



移転価格における増大するリスクと 係争についての調査結果

調査では、経営幹部が移転価格について、より基本的かつ戦略的なアプローチを開始する必要があると認識していることが示されています。その主要なステップには、機能の役割を高めることや、事業部門と連携して中核となる移転価格戦略を改善し、説得力のある同時文書化を行うことが含まれます。調査が示す重要な知見は以下のようにまとめられます。

移転価格

- ▶ 調査回答者のうち、10人中8人(79%)の経営幹部が、今日の国際的な税環境を「不確実」であると答え、40%は「非常に不確実」であるとしています。
- ▶ 税務リスクは、現在のところ回答者の移転価格戦略を推進する最も重要な課題となっています(64%)。
- ▶ 税務リスクと比較して最も重要な課題上位3つは、税務当局間の情報共有の増加、情報公開／社会的評価リスク、税務当局への対応における集中的で一貫した統制の相対性欠如となっています。
- ▶ 運営する各国についての移転価格同時文書化を保持している企業は全体の3分の1しかありません。回答者の45%がリスクの高い国・地域についてのみ、そして22%が「必要に応じて」のみ保持しています。
- ▶ 現在のグローバルな移転価格文書化プロセスに高い満足度を示しているのはわずか11%であり、企業は移転価格の文書化を全体的に見直すべきだと認識しています。
- ▶ 文書化プロセスが移転価格戦略を明確にする戦略的機会であると考えている回答者は、5人に1人(22%)しかいません。
- ▶ 移転価格の問題を社内のみで管理しているのは5社に1社未満(19%)であり、48%がプロバイダー1社に外注するか、外注先と共同で管理し、33%は1社以上のプロバイダーを利用して管理(または管理そのものを委託)しています。

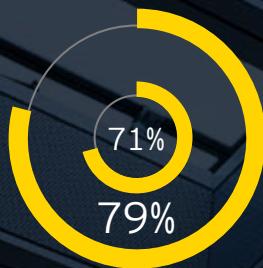
係争

- ▶ 40%の回答者が、過去3年間において移転価格の調査が二重課税につながったとしています。
- ▶ 税務係争の観点から過去に最も重要と見なされた分野は以下のとおりです。
 - ▶ 棚卸資産に係る移転価格(64%)
 - ▶ グループ内金融サービス(41%)
 - ▶ 付加価値税(VAT)または物品サービス税(GST)(34%)
- ▶ 調査回答者は、今後、大部分の分野における変化はほとんどあるいは全くないと考えていますが、2つの非常に注目すべき分野が例外とされています。
 - ▶ 知的財産(IP)に関する課題を予想する割合は49%に上昇(33%からの上昇)、税務係争の中で2番目に重要な問題になる(4番目からの上昇)と考えられています。
 - ▶ 恒久的施設(PE)についての係争を予測する見解は、20%から39%にほぼ倍増しています。
- ▶ 経営幹部の5人に1人(20%)は、過去3年内に自社がPEをめぐる紛争を経験したと述べています。
- ▶ 84%の回答者は、税務部門が知的財産について進化する税規則への対応に積極的に関与するようになっていると答えていますが、企業が価値を創出するIPの特定または実現に取り組んでいると答えてているのはわずか29%です。
- ▶ 税務リスク軽減のために、現在37%の企業が事前確認(APA)を利用しています。
- ▶ APAに対する満足度については、57%の回答者が非常に満足している(18%)または満足している(39%)と述べています。
- ▶ 今後、43%はAPAを利用する可能性が大幅に高くなるとしています。
- ▶ 税務当局の支援を要請した企業は5社に1社(20%)のみですが、プロセスを信頼しているのはその15%のみとなっています。

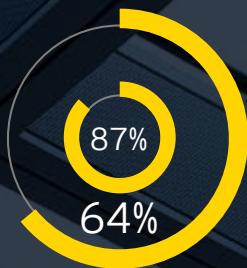
主要調査結果

今日の国際的な税環境：広がる不確実性

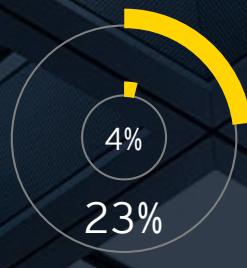
(内側の円は日本企業の回答)



79%の経営幹部が、
今日の国際的な税務環境を
「不確実」と評価



64%が、移転価格ポリシーを
推進する最も重要な課題は
税務リスクであると回答



23%が、管理目標または
運営目標との調整の必要性も、
移転価格の決定に影響を
与えていると回答

二重課税：すでに重要な課題



80%が、過去3年間に
移転価格の調査に直面

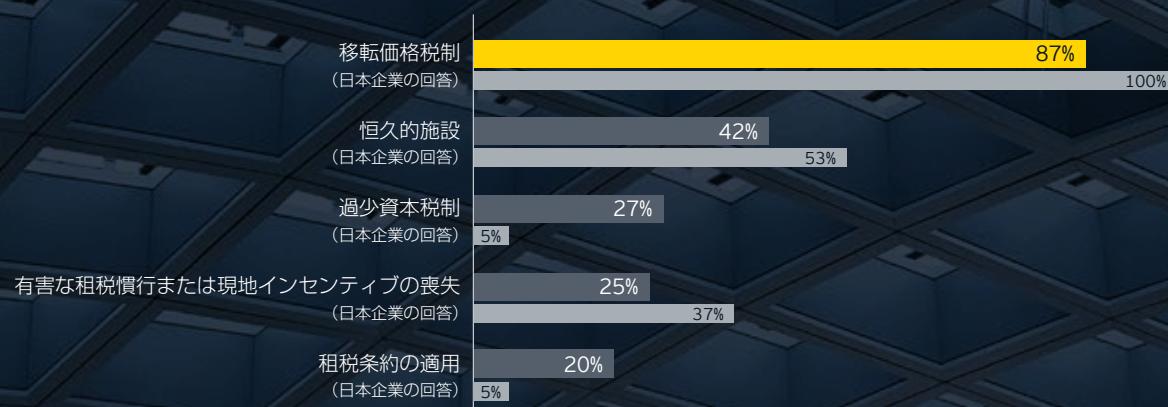


40%が、移転価格の調査が
二重課税につながったと回答



20%が、移転価格の文書化が
移転価格ポリシーを明確にする
好機と評価

全体として、グローバルな税制改革の最大の影響は根本的な移転価格税制において感じられるとの見解が示されています。影響が大きい2番目と3番目の重要な領域は、恒久的施設(PE)と過少資本税制です。



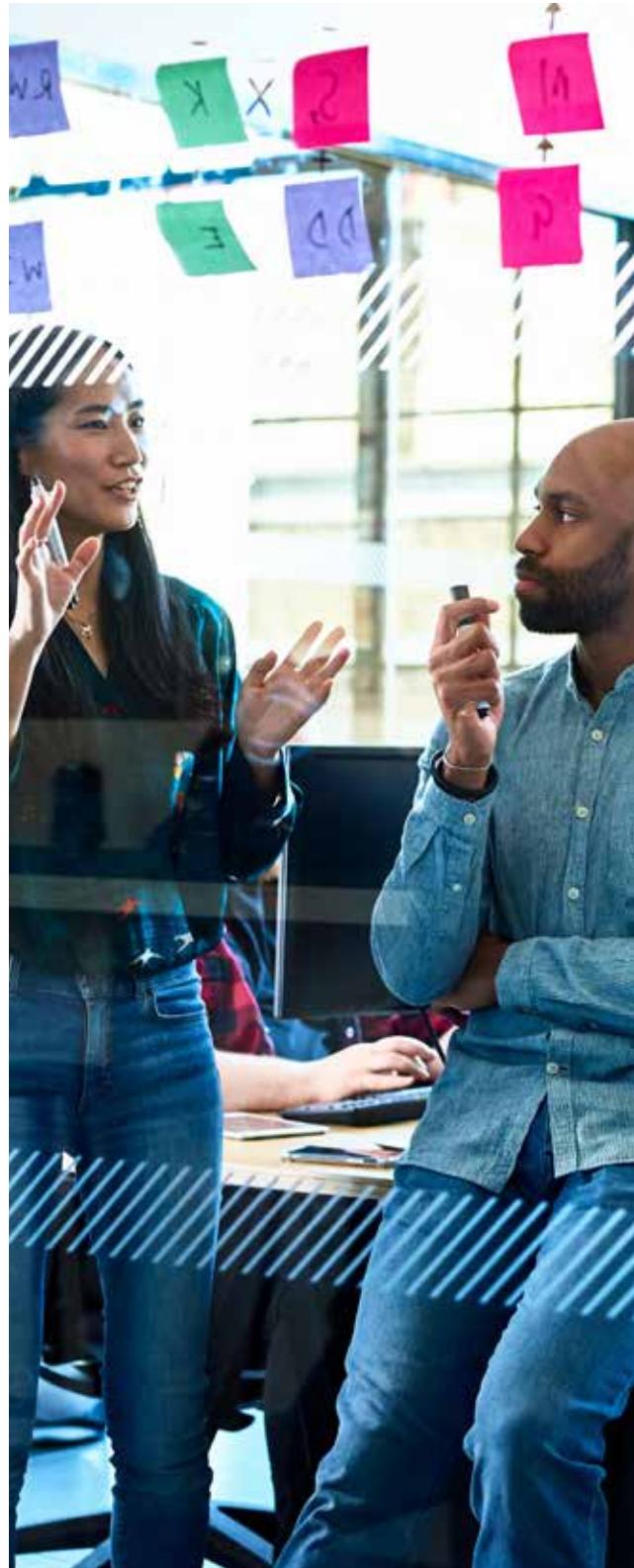
グローバルな税制改革

- ▶ 全体として、グローバルな税制改革の最大の影響は根本的な移転価格税制において感じられるとの見解が示されています。
- ▶ 影響が大きい2番目と3番目の重要な領域は、恒久的施設(PE)と過少資本税制です。
- ▶ グローバルな税制改革の影響を最も受ける運営分野をランク付ける求めに対して、最も頻繁に指摘されるビジネス要素はサプライチェーンであり(41%)、続いて財務戦略とIP戦略が挙げられていますが、これらには大きな地域差があります。
- ▶ 米国の税制改革法(TCJA)が税務上の決定に大きな影響を与えるとの回答は世界中でわずか16%ですが、米国企業の場合これは35%まで上昇します。
- ▶ 米国の国外無形資産所得(FDII)規制によって、行動が大きく変化したと報告している企業は、所在地にかかわらずほとんどありません。
- ▶ グローバルな税制改革の中ですべての変化を徹底的に調査し、モデルを開発し、対応策を策定したというはごく少数(12%)であり、残りはさまざまな準備状況を示しています。

税務の世界は多国間の政策および管理の時代に移行しており、移転価格の慣行に重要な変化を引き起こしています



ピーター・グリフィン
EY グローバル移転価格リーダー





グローバルな移転価格の変化に対応する 5つの戦略

今は移転価格の重大な変化、透明性、
不確実性、そしてリスクの時代です



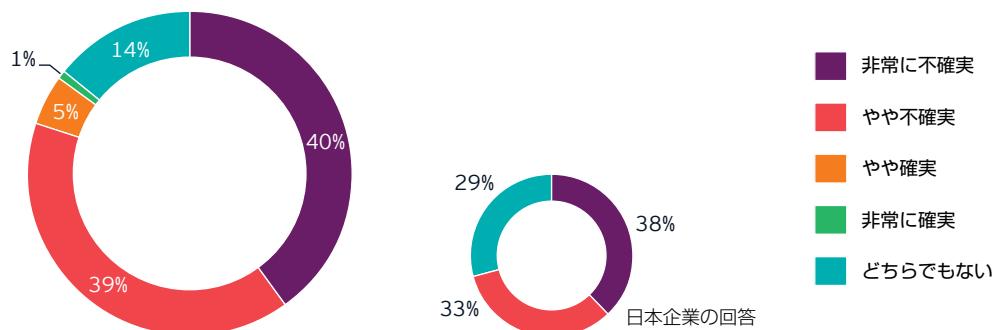
ルイス・コロナド
EY Asia-Pacific 移転価格リーダー

2019年度移転価格動向調査についての今回の記事では、グローバルな税務リスクが高まっているという回答者の心情を文書化し、その対応策となるいくつかの基本的な機会を探ります。

広がる不確実性

今回の移転価格動向調査では、10人の経営幹部のうち8人(79%)が、今日の国際的な税環境を「不確実」であるとし、40%が「非常に不確実」であると評価しました。

今日の国際的な税環境の不確実性に関する評価結果



どちらかといえば、環境は調査データが示唆するよりもさらにリスクが高くなっているというのが、EYの移転価格担当パートナーなどの見解です。「世界で多くの税制改革の話があります」と、EYのEMEA移転価格リーダーであるロナルド・バン・デン・ブレケルは述べています。「BEPSと共に続くOECDプロジェクトは、戦略とサービスの大幅な変化を推し進めています」

バン・デン・ブレケルによれば、OECDがBEPSで意図したこととは、課税国・地域全体の一貫性を高めることでしたが、それぞれの当局が一方的なアプローチを探っているか、BEPSを独自の方法で解釈している例が多く見られます。

EY Asia-Pacific移転価格リーダーであるルイス・コロナドも同じ意見です。「人々はすでに、BEPSの透明性向上などの分野でかな

りの変化を経験しています」と、コロナドは述べています。現在、OECDはさらに議論を進めています。「新しい提案では、デジタル時代の税務ポリシーを更新し、収益ベースなど、未だ確立されていない新しい手段を用いて利益を再配分するためのアイデアを模索しています」とコロナドは語ります。

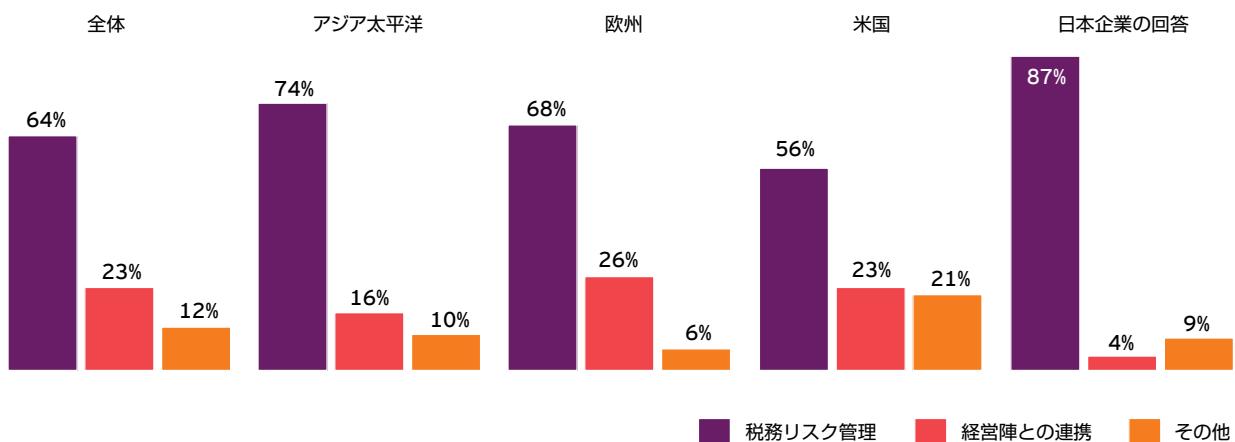
コロナドはさらに次のように述べています。「グローバルミニマム税の創設を通じて低課税国・地域に所在することがもたらす利点を削減する新しい提案があり、TCJAによって国際課税にこの概念を導入した米国が先鞭をつけています。全体的に、グローバルな移転価格の税環境は流動的であり、これまでの多くの原則が再評価され、企業が関与を深めていくことが求められています」

移転価格：焦点となるリスク

グローバルな税率と規則の変化、そして透明性の向上への対応の必要性が税務リスクを高めています。実際、税務リスクは回答者の移転価格戦略を推進する最も重要な課題となっています。これは全体で64%の回答者に当てはまりますが、明らかな地域差が見られます。

リスク回避を目指す一方、23%の回答者が、経営目標または運営目標との調整の必要性も移転価格決定において役割を果たしているとの見解を示しています。

税務リスクが移転価格ポリシーを推進する最優先事項



調査では回答者に、税務ポリシーと戦略の策定に最も影響する税務リスクとして特定の種類をランク付けするように依頼しました。第1、第2、第3の選択肢に加重スコアリングを適用すると、次の総合ランキングが得られます。

- ▶ 第1位：税務当局間の情報共有
- ▶ 第2位：情報の公開と社会的評価リスク
- ▶ 第3位：税務当局への対応に関する管理の欠如

これらの上位3つのランキングとは別に、かなりの数の経営幹部が指摘したのは以下の項目です。

- ▶ 第4位：テクノロジー上の準備不足
- ▶ 第5位：より厳格な税務執行
- ▶ 第6位：移転価格ポリシーの実行の欠如

この総合ランキングは、今日の移転価格決定におけるいくつかの重要な要素を示しています。「1つは、今日の企業は、情報共有がより増えることで、前例のない透明性の時代に事業を展開していると認識しなければならず、これを移転価格アプローチに反映する必要があると十分に認識していることが挙げられます」と、バン・デン・ブレケルは述べます。このように理解することで、「多くの企業が、急速に変化する一連の規則や規制の順守を確認し、リスクを回避することにこれまで以上に注力しています」とも語っています。

また同氏は、企業が各地の税務チームに税務当局からの問い合わせや調査に対応する能力が必ずしも十分に備わっていないことを認識していることを注視しています。「現地のチームは基本的なコンプライアンスに集中する傾向があります」と、バン・デン・ブレケルは述べています。「私たちは、より多くの企業がすぐに係争に対応できる文書化を準備し、質問に対して迅速に回答できるようになる必要があると感じており、これは、今日の移転価格の環境ではさらに重要になっています」

移転価格アプローチに影響する課題(地域別)

アジア太平洋

1. 情報の公開と社会的評リスク
2. より厳格な税務執行
3. 税務当局間の情報共有

欧州

1. 税務当局への対応に関する管理の欠如
2. 税務当局間の情報共有
3. テクノロジー上の準備不足

米国

1. 税務当局間の情報共有
2. より厳格な税務執行
3. 情報の公開と社会的評価リスク

日本企業の回答

1. 移転価格ポリシーの実行の欠如
2. より厳格な税務執行
3. 情報の公開と社会的評価リスク／テクノロジー上の準備不足

回答から見えるもの

変化の度合いは非常に大きく、企業はこれに対応しなければなりません。調査結果とそれに付随するインタビューでは次のような重要な機会が示されました。

第1の機会：より積極的となる機会

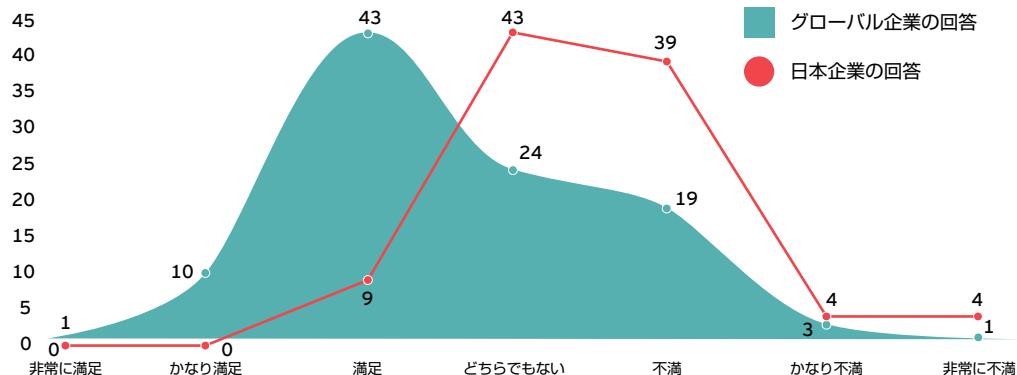
BEPSでは十分な変化がもたらされていないかのように、今日の企業は、今後訪れるOECDの世界的な税制改革の波においても、今までに展開されようとしているより根本的な変化にも対処しなければなりません。コロナドは、BEPSが主にG20とOECDメンバーの手によるものであったのに対し、新しい議論には「少なくとも130の国・地域が参加している」と述べています。

移転価格文書化プロセスに対する経営幹部の満足度は低い

これらの満足度合いの回答割合

同氏によれば、結果的に企業はただ座しているわけにはいきません。重要な知的財産を伴う最も複雑で高度なデジタルビジネスモデルを有する企業は、「しっかりと取り組み、提示された選択肢の審査や数値化を行い、報告書や草案が利用可能になったときには意見を述べる必要があります。確実にフィードバックを行い、密接に関与しなければなりません」と説明しています。

さらに、「少なくとも企業は、新しい概念や規則がビジネスの取り決めや税務上の結果にどのように影響するかをモデル化する必要があります。現在のところ、企業にとって完全な情報はないかもしれません。A、B、Cという選択肢がある場合に何をすべきかを評価するには十分です」とコロナドは述べています。



第2の機会：業務を高める機会

調査回答者は、移転価格文書化の全体的な見直しが必要であることを認識しています。実際、現在のグローバルな移転価格文書化プロセスに確かに満足しているとの見解を示したのは11%のみです。この満足の欠如の理由の1つは、総合的なアプローチを探るのではなく、コンプライアンスの観点から移転価格に取り組んでいる企業が多過ぎることです。文書化の目的が、完全なコンプライアンス重視から完全な戦略性までの尺度においてどこに位置するのかを尋ねたところ、移転価格ポリシーを明確化する機会であると評価したのはわずか22%でした。ほぼ同様の割合である21%が、対極であるコンプライアンス重視の端に並んでおり、1(11%)または2(10%)とレーティングしています。残りの58%はすべて中央に並んでおり、よくあるベルカーブを作り出しています。

バン・デン・ブレケルは、移転価格において重視するものが単なるコンプライアンスに傾いている企業は、戦略的な機会を見逃していると主張します。非常に大きな変化の中で、「世界規模の移転価格ポリシーの戦略的レビューは多大な利益につながる可能性があります」と続けます。財務、オペレーション、その他の経営幹部と協力し、「企業は状況をよりよく理解し、より最適化された一貫したアプローチを作成できるようになります」とも述べています。

それだけでなく、「その後、世界の税務当局と共有することのできる、非常に明確で十分に文書化された見解を有することになり、企業はその税務リスクを減らしながら、自らの移転価格ポリシーの質を改善することが可能になります」とも語っています。

第3の機会：文書化の取り組みを拡大する機会

国境を越えてビジネスを行う企業は、税務リスクを軽減するために、概念化され一貫したグローバルな移転価格体系の同時文書化が不可欠であることを認識しています。「『移転価格文書』を準備することで、より迅速かつ適切に対応することができます」とコロナドは述べます。「問題に時間をかけて取り組み、一貫したフレームワークを適用したことを当局に知らしめるものとなります」とも述べています。

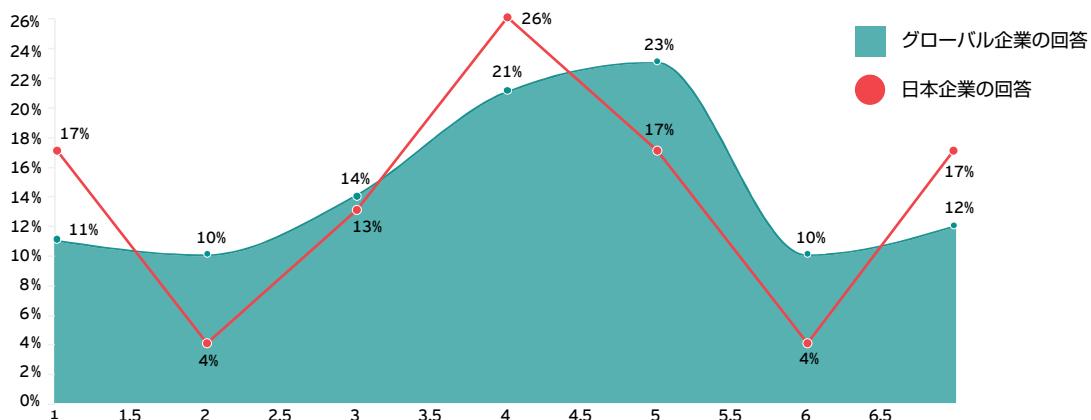
税務当局は、迅速で自信に満ち、十分に文書化されている対応に対しては、「企業の状況と説明を受け入れる可能性が高く、調整を求めてきたり、より鋭い追求をしてくる可能性が低くなります」とコロナドは言います。

それにもかかわらず、企業が事業を展開するすべての国で十分にコンプライアンスに則った移転価格文書を準備していると回答した経営幹部は、全体の3分の1にとどまっています。この数値は全体の業界で同様ですが、金融サービスでは43%に上昇しています。多様化した工業製品業界では21%に下落し、移転価格に関して10人以上の常勤担当担当者(FTE)を持つ企業の間では52%に上昇します。

一方、税務リスクが高いと見なされる国における移転価格業務の十分な文書化に特に焦点を当てることが非常に一般的です。45%の経営幹部がこのアプローチを探っています。この数値は、自動車および輸送業界で55%に上昇するのを除いて、地域や全体の業界で一貫しています。

ほとんどの企業は、移転価格に総合的なアプローチが必要です

移転価格文書化へのアプローチを特定している回答者の割合



報告スケール：1 = コンプライアンスのみ／最低限必要な文書化、7 = 移転価格の理論的根拠を明確化する機会

残りの22%の経営幹部は、積極的に文書化するのではなく、必要に応じてマスターファイルを作成する(16%)、調査要請に応じて文書化する(5%)、「その他」(1%)と回答しています。

このようなリスク重視のアプローチは「多くの場合理解できます」とEYグローバル・インターナショナル・タックス・サービス・ポリシー・リーダーであるマルリース・デ・ルイターは述べています。「企業が最もリスクの高い分野にリソースを集中したいと考えるのは理にかなっています」。ただし、デ・ルイターは続けます。「移転価格に基づく税務リスクの全体的なレベルがこのように急上昇している今、これらの閾値について再検討する最も良いタイミングとなっています。税務リスクはほぼ全面的に増加しているのです」と指摘しています。

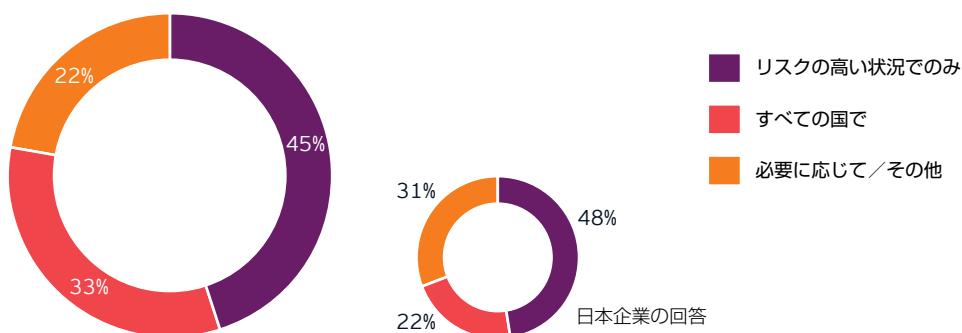
**企業は、グローバルの拠点よりも
はるかに広い範囲にわたって文書化
を準備する措置を講じる必要が
あります**



マルリース・デ・ルイター
EYグローバル
インターナショナル・タックス・サービス・
ポリシー・リーダー

税務リスクが高まるにつれて、より多くの企業が文書化に取り組む必要がある

移転価格文書化要件の順守状況についての回答割合



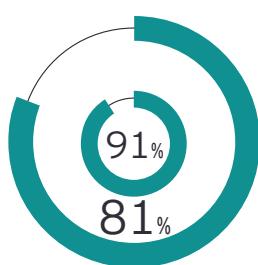
第4の機会：テクノロジーの活用を進める機会

テクノロジーは、移転価格ポリシーとその実行を改善するもう一つの機会を提供します。EY Americas移転価格リーダーのトレーシー・フルツによれば、今日、「ほとんどの企業は、主要なツールとしてテキスト文書とスプレッドシートを使用しています」。約4分の1の企業だけが、移転価格文書化のために、より統合されたテクノロジーを保有し自由に利用しています。

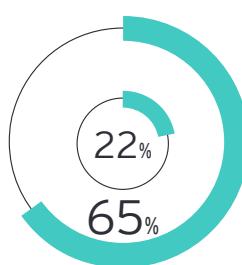
税務部門によるテクノロジーの活用

(内側の円は日本企業の回答)

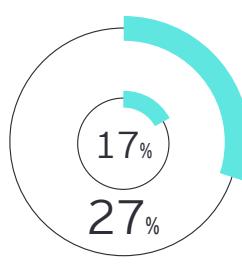
テキスト文書(例: Word)



スプレッドシート



統合技術



現在、さまざまな企業が中核ビジネスのデジタル化に取り組んでおり、財務や税務部門をサポートしています。一方、税務当局自身がより自動化されています。基本的な付加価値税(VAT)または物品サービス税(GST)取引のデジタル化されたリアルタイムの申告に移行する国地域は急速に増加しており、最終的にはさらに電子申告そして電子税務調査へと移行します。

フルツは、税務部門自体が新しいテクノロジーを採用することは「価値のあること」だと語っています。今日のソフトウェアは、「移転価格の利益率モニタリングやサービスチャージのトラッキングなどに使用できます」と説明します。ロボットティック・プロセス・オートメーション(RPA)などのツールを使用して、作業負荷を軽減し、エラーを減らし、より多くのリソースを解放して、付加価値の高い追求を行うことができます。より多くのデジタルツールを備えることで、「税務部門は、移転価格の管理と文書化において、はるかに優れた立場となります」とフルツは述べています。

グローバルな税務管理に対し、より集中化したシェアードサービスのアプローチを採用することは、テクノロジーと密接に関係しています。フルツ氏は、「採用するモデルは、専門知識が集約され、データレイクを有していて、必要なときに必要な場所で一度だけの使用に限ってデータを取り込むという、可能な限り最大限に標準化されたものです」と述べています。

現地の財務および税務チームはもちろん現地のニーズとニュアンスに対応できますが、プロセスと報告書の調整と変更は必要な場合にのみ行われます。

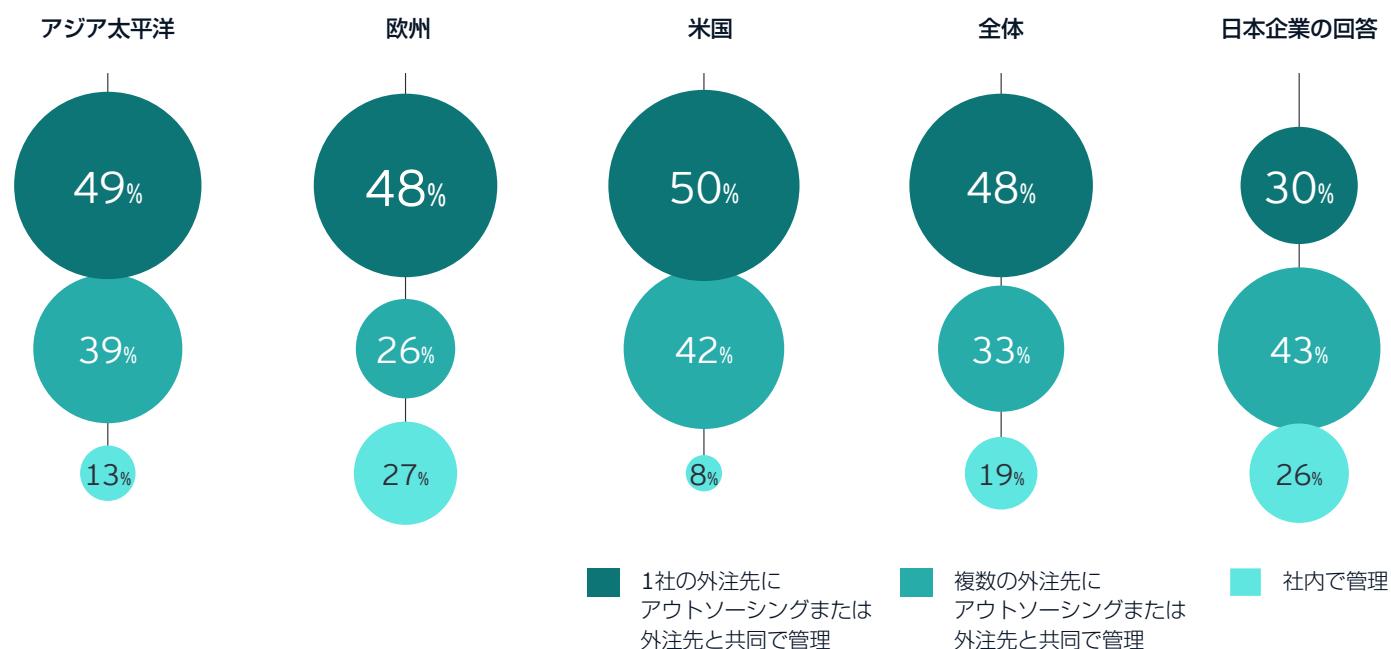
第5の機会：より多くの支援を得る機会

バン・デン・ブレケルとコロナドは、今日の移転価格と一般的な税務環境の変化の度合いを考えると、企業は税務部門のリソースを詳しく調べる必要があると述べています。「オートメーションやRPAなどを活用し、できる限りのことをするべきです」とバン・デン・ブレケル氏は述べます。「最終的には、税務部門はリソース不足となるかもしれません。単純に変化が大き過ぎ、需要が増え過ぎています。企業は常に少ない労力でより多くの成果を上げたいと考えますが、それによってリスクが増大しています」と同氏は語っています。

リソース不足に対処する1つの手段は、アウトソーシングや外注先との共同管理を拡大していくことです。一貫して、地域に関係なく全企業の約半数が、移転価格文書化業務の大部分を外部のプロバイダーに外注しています。一方、欧州企業の27%が、社内で処理することが望ましいと回答しています。これは、アジア太平洋地域の2倍(13%)、米国の3倍(8%)です。留意点としては、米国企業は他の地域の企業よりも外注先との共同管理を志向する傾向が強くなっています。



米国企業は、欧州、アジア太平洋のライバル企業よりも移転価格文書を外注先と共同で管理する志向が強い



日本からの視点

税務リスクのランキングについて、グローバル多国籍企業の全体の回答と比較すると、日系多国籍企業による回答は以下の通りです。括弧は1位、2位、3位にランキングした回答比率の合計です。

第1位：移転価格ポリシーの実行の欠如（79%）

第2位：より厳格な税務執行（52%）

第3位：税務当局への対応に関する管理の欠如（44%）

BEPS時代の到来により、移転価格ポリシーの明文化を推進してきた日本多国籍企業ですが、一般的に移転価格ポリシーが順守されているかを期中にモニターするツールは構築されておらず、ポリシーと実績値が乖離するという重大な課税リスクを孕んでいる実態がうかがえます。グローバル全体の回答と比較すると、ポストBEPS時代に起こっている国際税務関連の税制改正および海外での税務調査リスクについて、本社主導での税務対応の体制構築は不十分であり、対応の遅れがコーポレートガバナンスに関わるのではないかと危惧されます。

2



移転価格に関する税務係争の増加に備える方法

この章では、EYの2019年度移転価格動向調査を検証し、調査結果とEY幹部の解説を通して、税務係争、その回避と防止、および紛争解決における主要な課題と機会を分析します。

現在、一部の企業にとっては傘さえあれば何とかやっていける場合もありますが、迫り来る嵐のために、企業は今よりいっそう堅実な行動を取り始める必要があります



マルリース・デ・ルイター

EYグローバルインターナショナル・タックス・サービス・ポリシー・リーダー

係争の暗雲

この数年間、税務および透明性の係争に暗雲が垂れ込めてきています。EYの2019年度移転価格動向調査は、経営幹部が嵐に備えていることを示しています。

「私たちが見ているあらゆる場所から得ている感覚は、税務責任者がすでに係争に奮闘しているケースが増えているということです」とデ・ルイターは述べています。デ・ルイターによれば、予想される係争のレベルは激化しています。「現在、ほぼすべての場所で、驚くべき数の審査、課題、監査、二重課税を引き起こす可能性のある条件と状況が見られます」

調査では、82%が過去3年間に移転価格の課題に直面したと回答しており、40%が結果として生じる追徴課税が二重課税につながったと述べています。

EY Americas移転価格リーダーのトレーシー・フルツは、多くの主要な動向と関連する動きは、二重課税と係争が税務部門の日常業務の中心になる時代を指し示しているとの見解を示しています。「現在、世界中の国・地域が歳入をめぐって互いに競争しているため、財政的圧力が高まっています」

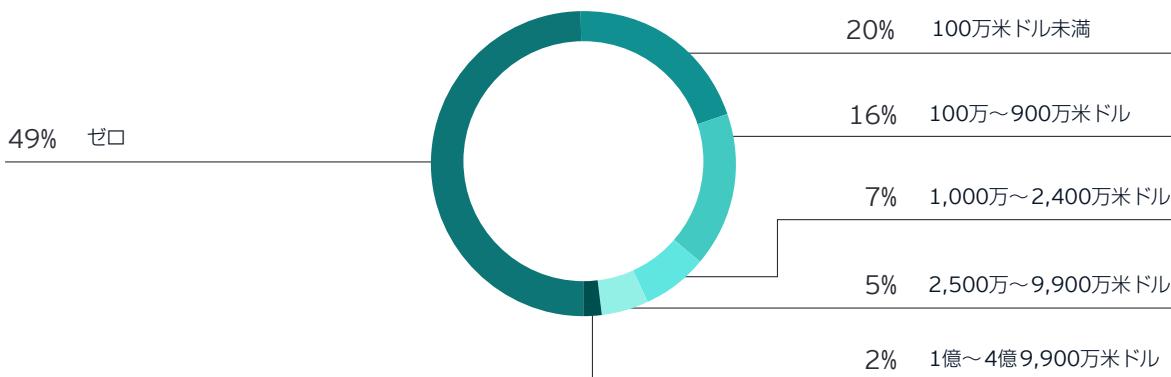
「税務当局が手にしている情報量は増えており、税務当局が互いに情報を共有する程度が大きくなっています。その結果、税務当局が追加の税を徴収する能力が高まっています」。全体として、「企業は、調査の数と規模が大きくなるだけでなく、二重課税の事例が急増すると予想できる」環境になっている、とフルツは述べています。

二重課税：悪化する問題

前述のように、回答者の40%は、自社が二重課税を受けたと述べています。関連費用の見積もりについて、最も頻繁に挙げられた数字は100万～900万米ドル(16%)ですが、14%は1,000万米ドル以上と回答しています。

二重課税：すでに重要な問題

回答者によって報告された二重課税の推定額



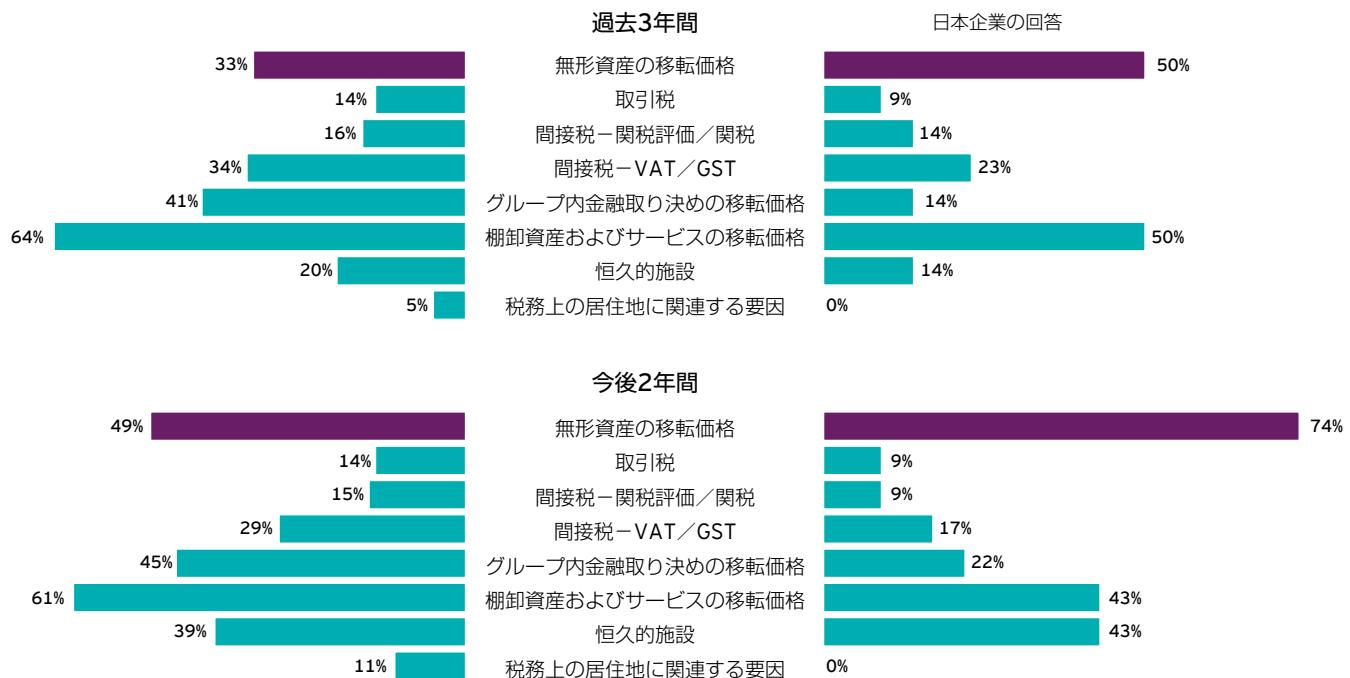
2つの重要なプレッシャーポイント：知的財産と恒久的施設

本調査は、過去の移転価格の課題の要因だけでなく、企業が今後、より多くの係争に直面すると予想している分野についても重要な知見を提供します。

税務係争の点でこれまで最も重要と考えられていた分野には、棚卸資産の移転価格(64%)、グループ内金融サービス(41%)、付加価値税(VAT)または物品サービス税(GST)(34%)が含まれます。挙げられる頻度は低いものの、依然として重要な他の分野には、知的財産(IP)の移転価格(33%)、恒久的施設(PE)に関する問題(20%)、関税および間接税(16%)、取引税(14%)、税務上の居住地に関する問題(5%)が含まれます。

調査回答者は、今後、大部分の分野における変化はほとんどあるいは全くないと考えていますが、2つの非常に注目すべき分野、すなわち、IPとPEは例外です。IPに関する課題を予想する割合は49%に上昇し(33%からの上昇)、税務係争の中で2番目に重要な問題になる(4番目からの上昇)と考えられています。一方、予想されるPEに関する係争に言及する頻度は、20%から39%にほぼ倍増しています。

税務係争の重要な分野として注目されている無形資産



これはすべて予想されることだとデ・レイターは述べています。「なぜなら、最初のBEPSプロジェクトと新しいOECDのプロジェクトの両方において、税務当局がIPの対価とPEの設立を再評価できる方法の変更が実施されるからです」。それでも、これらの分野における係争の頻度と範囲はさらに大きくなるとデ・レイターは考えています。「さまざまな税制改革で見られる変更の多くは、特にIPをより厳密にターゲットとしています」。一般的に、「BEPS措置がより広く実施され、他の税制改革が行われるにつれて、税務係争は劇的に増大するでしょう」とデ・レイターは述べています。

焦点を定める

税務当局がIPとPEに焦点を定めている理由はよく分かります。企業の世界的利益のシェアの増加はIPによってもたらされており、特にデジタルビジネスはIPに依存しています。グローバルビジネスモデルは、数十年にわたって仮想またはデジタルに向かっています。そうした中、物理的拠点がはるかに少なくなっているにもかかわらず、ますます多くの企業がより多くの場所で商品やサービスを販売できるようになっています。言い換えれば、グローバルなクロスボーダーのキャッシュフローのうち、ますます比重として高まるのが本質的にデジタルであり、必要とする物理的存在は少なくなります。IPとPEの両方において、場所が重要であるため、税務当局の関心が高まっています。



知的財産の概観

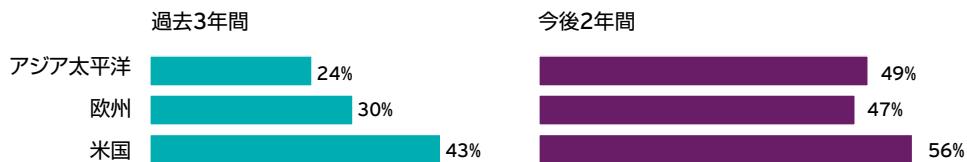
EYグローバル 国際税務・トランザクション サービスリーダーであるジェフ・ミチエラックは次のように述べています。「各國・地域では、企業が巨額のキャッシュフローを生み出していますが、事業拠点があるさまざまな国における利益のシェアが減少する結果となっています。BEPSなどのイニシアチブや税制改革に向けたさ

まざまなステップはすべて、IP主導のデジタル時代の利益分配方法を再定義することを目的としています」

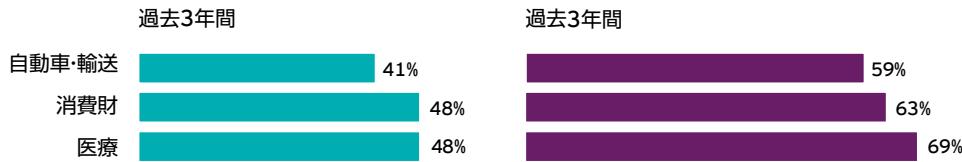
要するに、「各國・地域は、自国のシェアを増やしたり、保護したりしようとしているのです」とミチエラックは述べています。

税務係争の重要な分野として注目されている無形資産－地域別および産業別

地域別回答



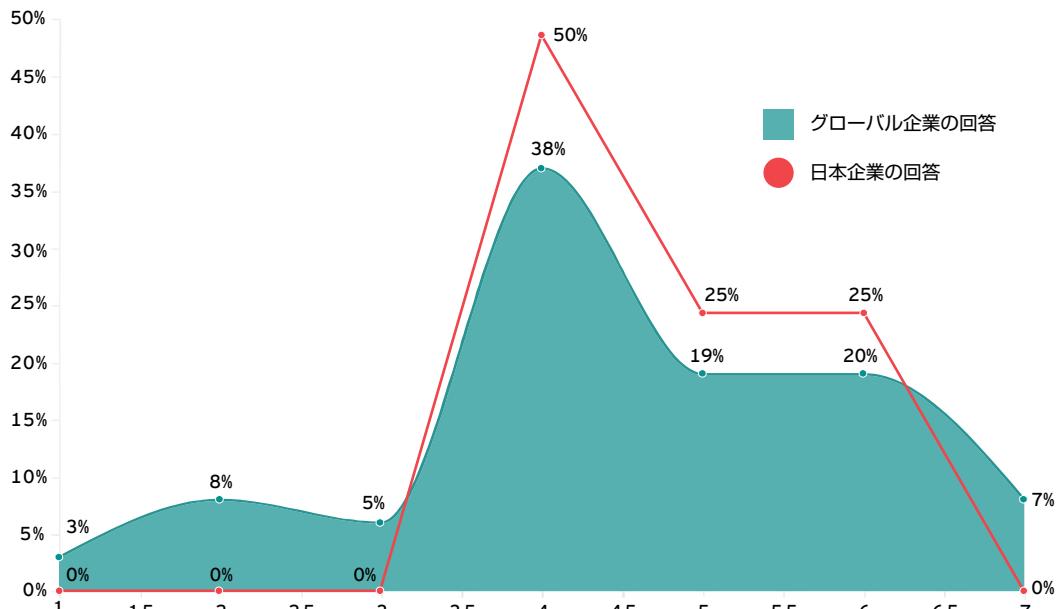
産業別回答



回答者の約84%は、IPに関して変化し続ける税制への対応に税務部門が積極的に関与するようになっていると言えています。しかし、同時に、自社の事業が価値を創出するIPの特定または開発に取り組んでいると回答した経営幹部はわずか29%です。後者については、「IPの価値が上昇しているため、より多くの企業とより多くの税務責任者が関与し、IPの場所の管理と価値の創出面で企業がより多くのことを行うことができるよう支援する必要があります」とミチエラックは言います。

税務部門のIPに対する関与の増加

回答者によって報告された税務グループのIPに対する関与



割合の報告：1 = 全くない、4 = ある程度ある、7 = 非常にある

恒久的施設の概観

ビジネスモデルのデジタル化が進むほど、税管轄地は、所得を課税できるようになるまでにより多くの努力が必要になります。そのため、PEをより広範かつ厳密に定義する取り組みを展開しているのです。

経営幹部の5人に1人は、過去3年以内に自社がPEをめぐる紛争を経験したと述べています。その内訳は、紛争がPEへの利益配分に焦点を当てていたと述べた人が11%、PE自体の議論だったと述べた人が9%となっています。

そのような紛争の41%で、国税当局は課税を行いましたが、26%がその結果について確信がないことを示唆しているため、この数字はもっと大幅に高い可能性があります。同様に、当該当局がこうした課税に対しペナルティーを課したと述べた人は18%ですが、33%がその結果について確信がないため、この数字もまた、もっと高い可能性があります。

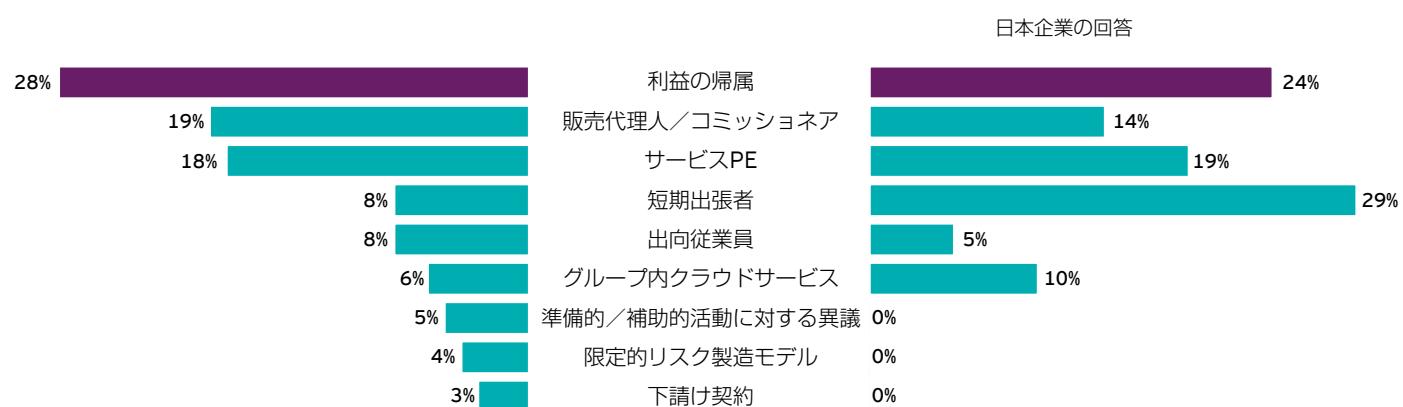
PEの構築に関して、最も頻繁に挙げられる2つの根拠は、代理人またはコミッショネア（問屋）を介した販売（51%）および役務提供（47%）です。その他の理論的根拠には、出張者または出向者（18%）、設置プロジェクトの建設または組立（9%）、下請業者を含む取り決め（7%）、受託製造または契約製造（4%）、および「その他」（13%）が含まれています。

係争への対応

企業には選択肢があります。フルツ氏が言うには、「係争が増加している中での最善の選択肢は、移転価格に積極的に取り組むことであり、自社のどこでどのように価値が創出されるかを明確に理解することです。移転価格の運営を文書化するためだけでなく、内部プロセスが運用モデルの持続可能性を監視および管理するのにどのように役立つかを再評価するためのプロセスを利用して、戦略的アプローチを探ることです。それが、運用の最適化と移転価格ポリシーの確保に役立ちます」

このようにして、企業は調査と係争のリスクを積極的に減らすことができる、とフルツは述べます。しかし、根本的に万全な準備に加えて、企業は、事前対応型の機会（事前確認（APA）など）だけでなく、事後対応型の手段（相互協議手続（MAP）、税務当局、さらには訴訟など）も考慮する必要があります。

2021年まで恒久的施設に関する係争の最も重要な分野であると予測される利益の帰属



APAの増加

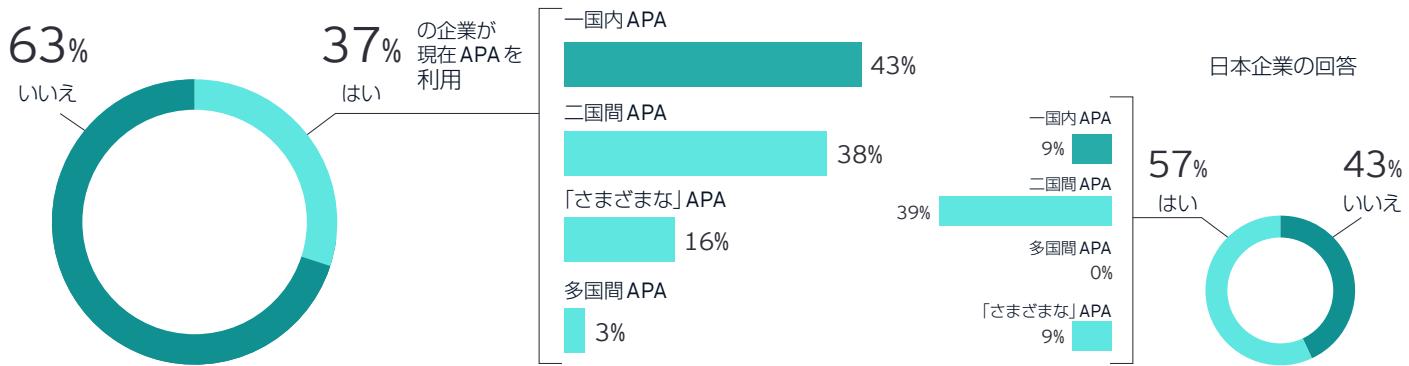
調査によると、現在何らかの形で APA を利用している企業は 37% のみです。しかし、広範囲にわたるグローバルな税務および移転価格の動向により、「デジションツリーに影響を与える要因は、『確実性が必要です。APA を通じて確実性が得られますか?』という方向を支持するようにシフトしています」とフルツは言います。実際、本調査はこうしたセントメントに一致しており、43% が、今後は以前(3年前)に比べて何らかの形で APA を利用する可能性が高いと述べています(「可能性が非常に高い」が 4%、「より可能性が高い」が 15%、「やや可能性が高い」が 24%)。

税の不確実性とリスクを軽減する手段として APA への依存が高まっていることは、本調査だけではなく、米国内国歳入庁 (IRS) が発表した報告書でも明らかです¹。IRS の報告書によると、納税者が提出した APA 申請は、2017 年にはわずか 101 件でしたが、2018 年には倍増し 203 件でした。2018 年末までには、458 件の APA 申請が審査中で、2016 年末の 398 件、2017 年末の 386 件に比べて増加しました。

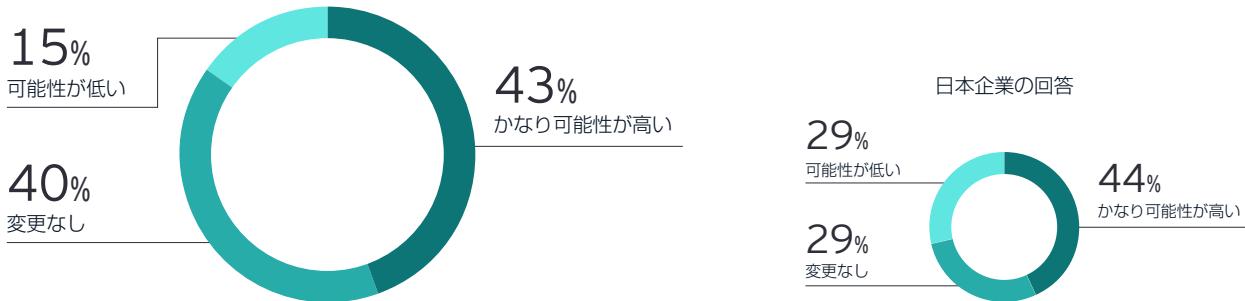
米国とインドの間の二国間 APA の申請に関しては、両国の税務当局間の協力が大幅に改善されていると考えられ、需要が著しく高まっています。

デ・レイターにとっては、これはすべて完全に理にかなっています。「私たちが目にしてるのは、非常に多くの解釈、法律およびリスクが変化し多様であるため、APA を利用して確実性を高めることが理にかなっているという認識だと思います」。心に留めておくべき点について、デ・レイターは次のように述べています。「BEPS の実施に伴い、開示のレベルが定められているため、企業は、そもそも必要とされる以上の情報を共有していません」。最終的には、「ますます多くのケースで、APA を確保するために必要なわずかな努力によって確実性を向上させることには価値があります」

回答者の 3 分の 1 超が係争管理のために APA を利用



APA を利用する可能性のある数は増加



¹ 「事前確認 (APA) に関する発表および報告」 IRS ウェブサイト、<https://www.irs.gov/pub/irs-drop/a-19-03.pdf>

「APAが備える追加的便益について考え始めると、APAを利用しようという動きは高まります」とフルツは付け加えます。

フルツによると、考慮すべき利点の1つは、「APAに取り組んでいるときは、単に国内での経験を有するだけでなく、クロスボーダーの経験を有する税務当局のリソースと協力するため、議論が深まるということです。問題をより深く理解している人々と協働することになります。すべてのケースではなくても、理解の欠如は、解決するまでの主要なハードルとなる場合があります」

フルツは続けます。「APAを完了すると、世界中の事業に付加されるハロー効果があります」。フルツが説明するように、「APAを成功裏に完了できたことを税務当局が認識するということは、あなたが協力的な納税者であり、前向きに移転価格ポリシーを説明する用意があり、思考の公平性と妥当性を実証し続けていく、というメッセージになるのです」

最後に、「税務上の偶発事象に対する引当金を削減することができるという利点もあります」とデ・ルイターは付け加えています。「一例として、ある多国籍企業から、APAを利用することで引当金を大幅に削減できた、と聞きました」とデ・ルイターは説明します。

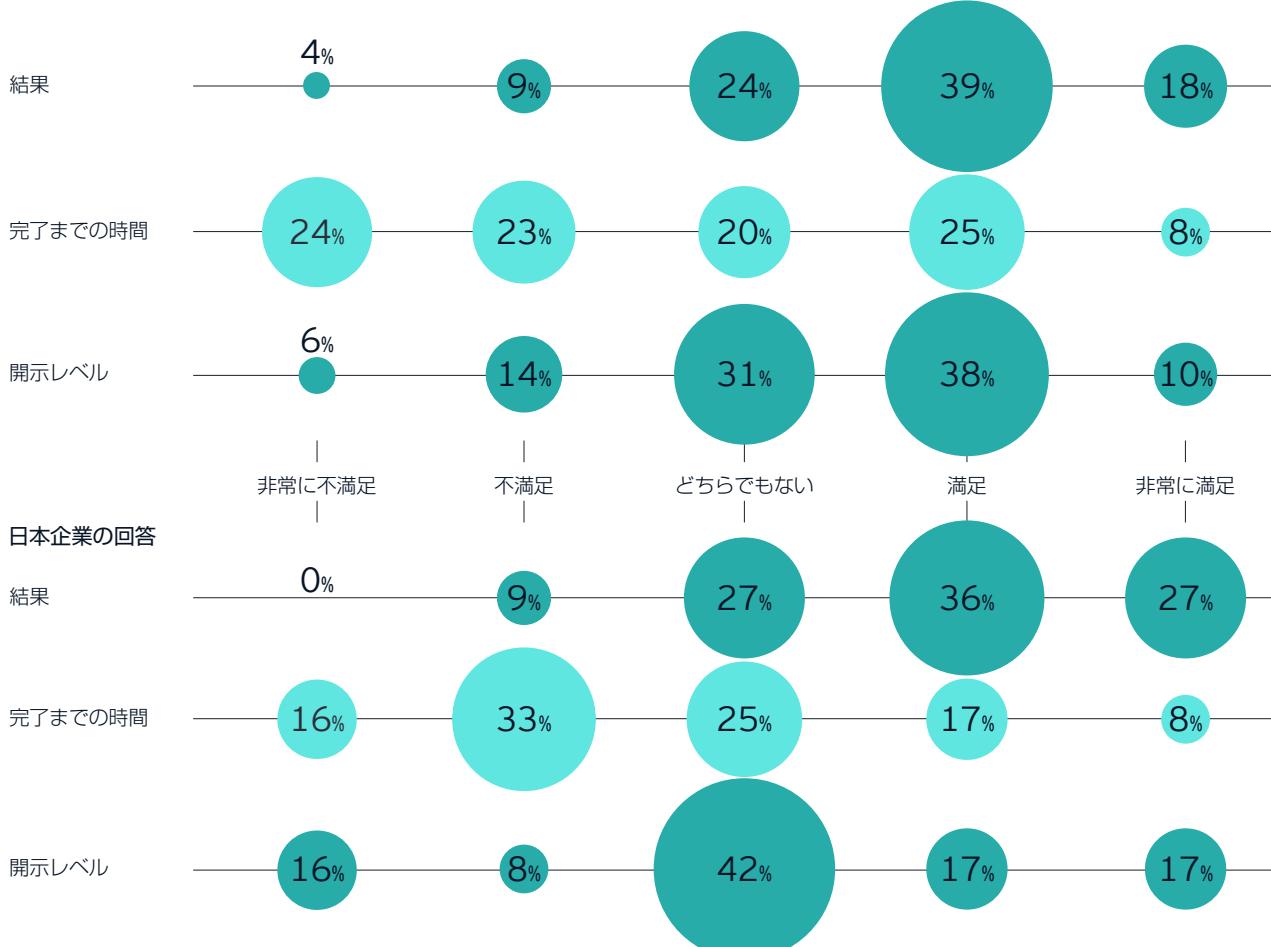
APAプロセスに対する異議

地理的な違いは限られているため、本調査では、少なくとも1つのAPAを完了した企業は、その結果にかなり満足していることが示されています。具体的には、57%が非常に満足している(18%)または満足している(39%)と答えており、約4分の1(24%)が問題について中立で、不満を感じているのはわずか13%です。満足度は、開示の必要レベルの点にほぼ匹敵するレベルで推移します。

企業がAPAプロセスに最も不満を抱いていると思われる点は、APAを完了するのに必要な時間です。この点で満足していると答えたのは3分の1のみで、8%が非常に満足している、25%が満足しているとしています。「確かに、完了までの期間がかなりかかる場合があります」とデ・ルイターは述べます。実際、先ほど引用したIRSの報告書は、完了までの期間の中央値が2017年の33.8カ月から2018年には40.2カ月に増加したことを指摘しています。

「経営幹部が考えるべきは、これらの取り組み全体で得ていることです」とデ・ルイターは言います。移転価格をめぐる係争の場合、平均して解決まで数年を要する場合がありますが、APAにかかる時間は平均して3年です。典型的なAPAは、2年または3年前を有効にするだけでなく、5年先の確実性を実現します。税務リスクの高まりに加えて、言及した追加的便益のすべてを踏まえると、「APA、特に多国間APAに対する関心が大幅に高まっている」ことは驚くにはあたらないとデ・ルイターは述べています。

企業は結果にかなり満足しているものの、完了までの時間に関する懸念は残存



MAPと訴訟

企業はまた、紛争解決のための他の方法を検討する必要があります。本調査で検討された主要な手段には、MAPと訴訟が含まれています。

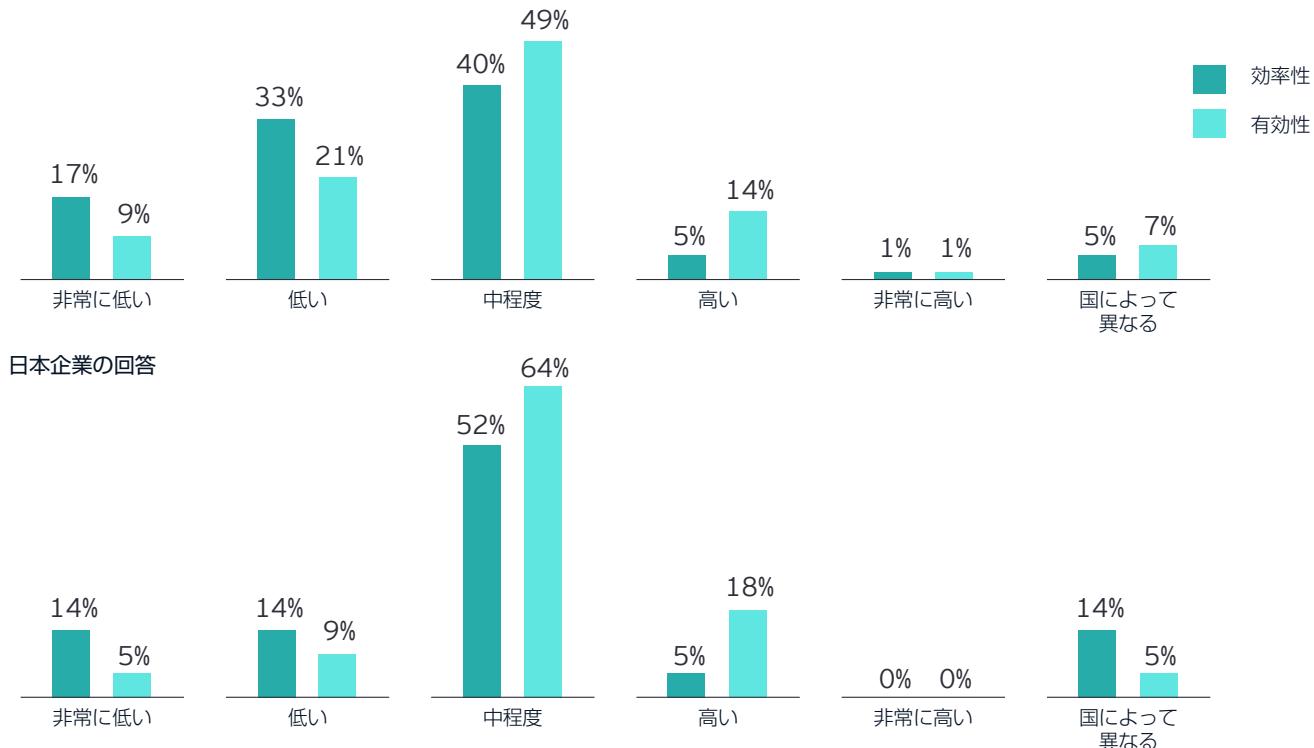
相互協議を申し立てた企業は5社に1社のみで、残りの80%は「いいえ」(62%)または該当なし(18%)としています。これは、APAプロセスの経験がある企業の数の半分を超えており、回答者の地域や業界によって数値はほとんど変わりません。

APAプロセスに比べて、経営幹部のMAPプロセスに対する満足度は非常に低いものとなっています。MAPプロセスでは、複数の政府が同一の取引または事業活動に課税しようとする場合、納税者に代わって税務当局自身が紛争を解決しようとします。

実際、MAPプロセスの有効性に対する信頼度が高い(14%)または非常に高い(1%)と評価しているのは15%だけで、効率性(必要なリソースと完了までの時間を含む)のスコアはさらに低くなっています。受入国が順守を期待されているミニマムスタンダードを導入しているBEPS行動14の条項にもかかわらず、です。2016年の報告書で強調されているように、これらには解決までの時間や対話の質などの問題が含まれており、すべてが定期的なピアレビューの対象となります。

MAPプロセスに対する信頼度が低いと、多くの場合、企業は救済措置を求める権利を放棄します。実際、回答者の20%が二重課税を経験していると答えており、これは適用される租税条約によって明示的に対処されますが、MAPは追求しないことを決定しています。理由については、プロセスが長過ぎる(47%)、費用がかかり過ぎる(37%)、潜在的な二重課税を相殺するには実際的な影響が限定的過ぎる(26%)、との回答が得られました。

APAに比べて、経営幹部のMAPプロセスに対する非常に低い満足度



救済措置を追求しなかった別の理由として、企業がMAPを追求すれば税務調査の和解は無効になるという税務当局による書面または口頭の説明が原因であるとの回答もありました(22%)。16%の経営幹部は、MAPを追求することにより、将来的に調査、追徴課税、ペナルティーの確率が高くなるとの見解を示しました。

全体的に意味するところは、さらに多くのニーズが発生してから、経営幹部がMAPプロセスに大きな信頼を置くようになるということです。例えば、78%は、二国間租税条約に強制的・拘束的仲裁を含めれば、信頼度が適度に(60%)または大幅に(18%)向上することになります。

訴訟

MAPの手続きと比較して、経営幹部の訴訟経験に対する満足度はやや高いようです。過去3年間に国内問題について訴訟を提起した企業は5社に1社を若干上回りました(21%)。そのうち、25%が結果に満足している、4%が非常に満足している、21%が単に満足している、と回答しています。その一方、42%が訴訟の結果に不満足でした。9%が非常に不満足であるとしています。3分の1(33%)の企業は、不満足でも満足でもありませんでした。

全体として、「訴訟が進むにつれ、裁判官はどちらの当事者も判決に完全に満足しない結果となる措置を講じることが多いため、これはある適度予期される結果です」とデ・ルイターは述べています。このベンチマークは、訴訟手続きに対する公平感を与えていきます。

新たな機会：OECDのコンプライアンス保証プログラム

係争の回避および軽減の分野において比較的新しいのが、OECDの国際コンプライアンス保証プログラム(ICAP)です。OECDは、2018年3月に開始されたICAPの試験導入を通じて、有力候補者を招待し、8カ国の参加国グループに国別報告書の数値を説明しました。所定のプロセスの終わりには、成功を収めた企業は「低リスクのレーティングを取得します」とデ・ルイターは説明します。APAのように法的拘束力は全くありませんが、「有利なレーティングは、税務当局に対し、この企業が移転価格についてオープンで自信を持っているということはある程度保証し、その結果、税務リスクが軽減されるはずです」

OECDは現在、2度目のICAP試験導入を進めており、今回は17カ国が参加しています。デ・ルイターによれば、このプログラムは大きな関心を集めています。「最初の試験導入については、真剣な問い合わせはありませんでした。しかし、2度目の試験導入では、6~7

社が興味を示しました」。疑いなく、「企業は係争リスクを減らすためのより多くの方法を模索しています」とデ・ルイターは述べています。

係争の経験 — 国別

最後に、各国・地域の措置により、企業が二重課税を受けることになった国・地域を頻度順に挙げると、以下のようにになります。

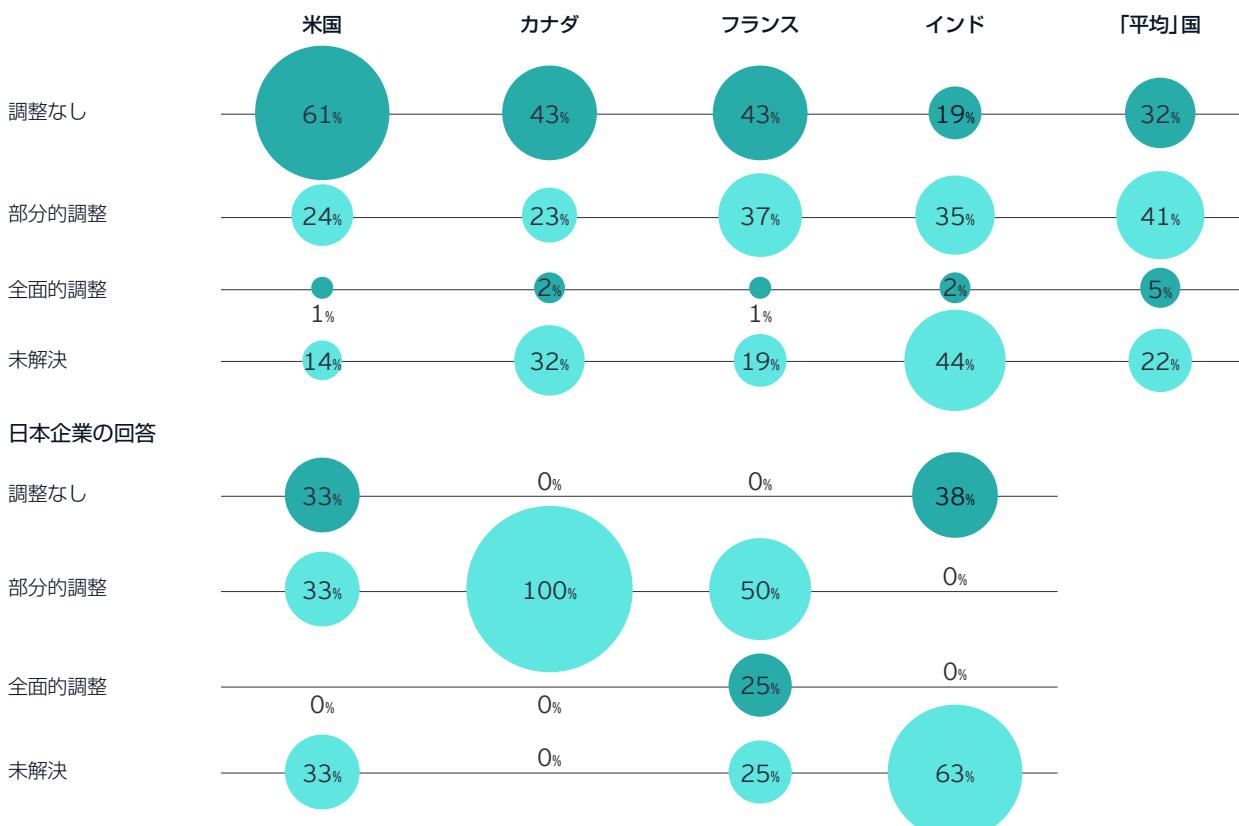
- ▶ ドイツ — 44%
- ▶ イタリア — 26%
- ▶ フランス — 21%
- ▶ インド — 15%
- ▶ 米国 — 13%
- ▶ カナダ — 6%

日本からの視点

他国のグローバル企業と比較して、日本の多国籍企業は、MAPプロセスの有効性に対する信頼度を中程度(64%)あるいは高い(18%)と評価しています。二重課税を完全に、あるいは一部解消する手段として、MAPプロセスの信頼度は維持されている印象です。ただし、MAPプロセスの効率性が相手国により影響されている現状は、グローバル多国籍企業全体の評価と相違ありません。訴訟に関しては、グローバル全体の回答のうち、42%が不満と答えている一方、日系多国籍企業の67%が不満と回答しています。日系多国籍企業においては、MAPプロセスは、訴訟に比べより有効な手段と認識されているという印象です。

二重課税を受けることになった国の頻度に関し、日系多国籍企業の38%が質問の選択肢(ドイツ、イタリア、フランス、インド、米国、カナダ)以外の国で課税されたと回答しています。国税庁が発表している相互協議事案の繰越件数に鑑みると、APAC地域での課税案件が多いと推測されます。

回答者の約3分の1が最近の重要な移転価格の課題による調整はないと報告





グローバルな税制改革「革命」が移転価格に与える影響

2019年度移転価格動向調査の最終回は、米国の税制改正法(TCJA)だけでなく、BEPSやそれに続くOECDの活動などのグローバルな税制改革が提示する課題に焦点を当てます。

過去においては、大半の国際税務担当チームが税務報告にアプローチした方法は、自社の立場をサポートする情報に限定して、最小限の情報を開示することでした。今日、現在のOECDプロジェクトであるBEPSとグローバルな税制改革の環境の下で、パラダイムが変化しました。今では、税務当局が対話を大幅に管理しており、企業はそれに合わせる必要があります



ジェフ・ミチエラック
EYグローバル
国際税務・トランザクションサービスリーダー

抜本的な税制改革は今や世界的な現象です。単に税率だけではなく、根本的なレベルで重大な変化が起きていて、それぞれの国・地域が何を課税できるかという定義について影響を与えています。

ミチエラックによれば、全体的に見ると、「ホスト国は、より多くの係争と二重課税を保証する方法で、所得に対する税務上の請求を拡大しています」。彼は、変化のペースと度合いを鑑みると、「企業が税務および移転価格戦略の全体を包括的に検討することが重要になります」と述べています。

パラダイムシフト

現在進行中のこれらの根本的な税制改革の正味の影響は、ミチエラックが言う、「パラダイムシフト」を生み出す「新奇な概念」のほんの一握りにすぎません。最も重要な分野には次のものがあります。

- ▶ 透明性：ミチエラックによると、最も重大な一連の変更は、税の透明性を劇的に高める措置です。一般的に、「BEPSが行ったことは、非常に大幅な開示を導入することで、つまりこれは税務当局がこれまでにないほど多くのデータを保有していることを意味します」

このことは重要です、とミチエラックは続けます。「過去に、大半の国際税務チームが調査の報告にアプローチした方法は、自社の立場を立証する情報に限定して、情報の開示を可能な限り少なくすることによって話し合いを誘導しようとしたことです」。

しかし、BEPSの時代において、ミチエラックは次のように述べています。「今では、税務当局が、圧倒的に大きな対話のコントロールを握っています。税務当局は国別報告書を持っており、あなたの会社の情報だけでなく、あなたの会社が事業を営んでいる業界の他の数十社の情報も持っています」。さらに、「問題の会社が事業を行っている他の国・地域の税務当局と多くの情報を共有しています」と説明します。

- ▶ 収益配分：各国はまた、より広範な収益を主張する能力を拡大し、自国の管轄区域内で課税する法律を制定しています。「デジタル経済が発展したので、物理的な存在なしに「自分の」国でビジネスを行うのがあまりにも簡単になってしまったと各国は言っています」。そのため、ミチエラックは「国は規則を変更している」と述べています。

例えば、2016年には、英国は迂回利益税(DPT)を、オーストラリアは多国籍租税回避防止法(MAAL)を導入しました。根本的に、これらの法律は移転価格に関して他の国の関連者に管轄権を拡大する手段です。

DPTやMAALの税務調査に直面している企業にとっては、「これらの国々が複数年にわたり企業の利益を国内の課税対象にする可能性があります」

▶ 無形資産に対する新たな焦点：各國は一般的に無形資産への関心を刷新しており、とりわけ、ロイヤルティーの損金算入可能額を減らすことで課税所得のシェアを増やす方法を模索しています。良い例は、米国TCJA改革の一部であるFDII税です。FDIIは、無形資産を基に海外で稼得した収入に対してわずか13.125%の優遇税率を提供することにより、企業が米国内に知的財産(IP)を保有するよう奨励しています。

▶ グローバルミニマム税：さらにもう1つの新奇な概念は、TCJAの主要な要素であり、無形資産に焦点を当てたグローバルミニマム税の導入です。米国外軽課税無形資産所得(Global Intangible Low-Taxed Income、以下、「GILTI」)として知られている合算課税措置の目的は、企業が知的財産を米国以外の低税率の国・地域に配置することを阻止し、大量の軽課税所得を創出することです。GILTIは米国に拠点を置く企業や他の企業に、知的財産の米国での開発と維持を奨励する手段としても見られています。

密接に関連しているのは、税源浸食濫用防止税(以下、「BEAT」)です。BEATは、収益がサービスを源泉とする米国および米国以外の企業の両方を対象としています。つまり、事業活動により米国から利子、賃料やサービス料といった利益を合理的に稼得しているとみなすことができる企業は、BEATの対象となる可能性があります。

他の国も、無形資産に対して同様の最低課税規定を近いうちに導入するかもしれません。一方、英国はすでに同様な法令を独自に制定しています。これは無形資産に関する海外収益(ORIP)として知られており、「この規則により、販売が英国で行われた場合、歳入関税庁(HMRC)がロイヤルティなどの無形資産所得のより大きな割合に課税することができます」

▶ 独立企業原則の終わりか？パラダイムシフトの最後の例では、「税務当局は一般に、長い間利用されてきている独立企業原則基準から乖離してきています」とミチエラックは言います。「これは

何十年もの間『オールドエコノミー』の標準でした」とミチエラックは述べています。しかし、今日、「BEPS内で亀裂が生じてきました。独立企業原則は生き残りましたが、その役割は格下げされ、追加の方法論が導入されました」。ミチエラックによると、現在のOECDプロジェクトで、「目下進行しているのは、OECDなどが、移転価格における公正という意味を決定するためのまったく新しい方法を探しているということです」。その結果、ミチエラックによれば、「独立企業原則の基準への依存は終了する可能性があり、次に何が来るか分かりませんが、次のものへの移行の間には、どんなものが出てこようとも新しい公式のすべてについて、多くの意見の相違と課題が発生するでしょう」

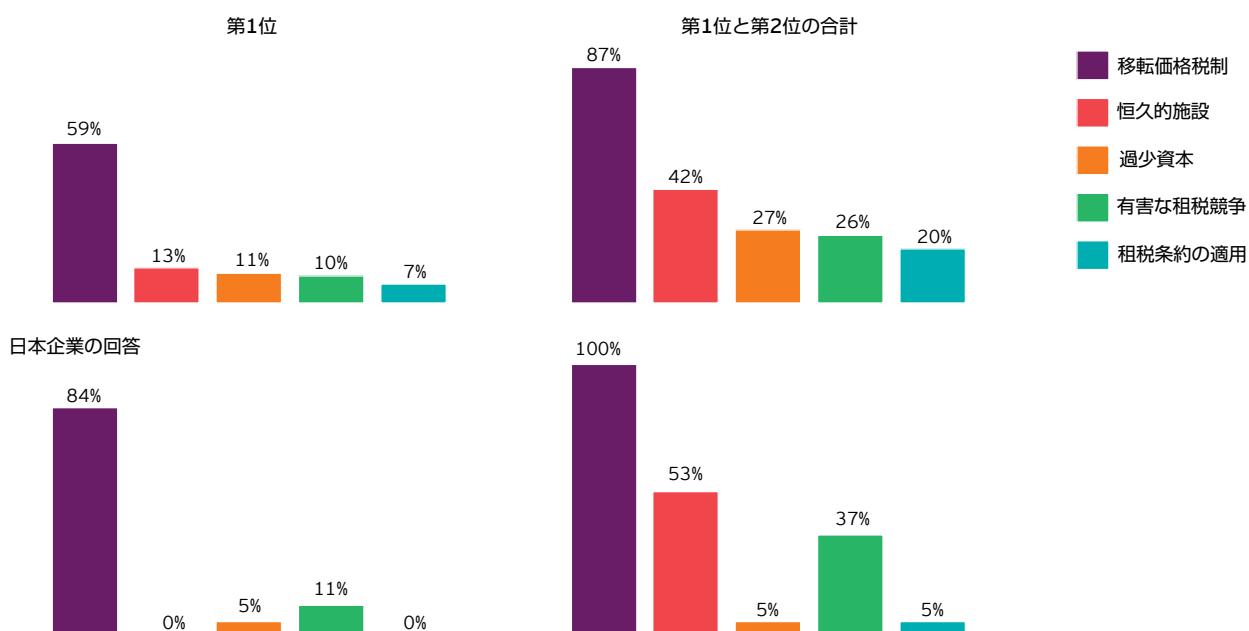
経営幹部は何に注目しているか

上述した変化の多くは、最近になってようやく注目されてきています。それでも、この調査では、経営幹部がどの分野で今までの重要な変化に気付いているかに光を当ててみました。

▶ 基本的な移転価格税制：全体として、回答者は、グローバルな税制改革の最大の影響は基本的な移転価格税制において感じられると言っています。影響の大きさ順に何が上位3つに挙げられるかを質問したところ、経営幹部の59%がこの分野を第1位に挙げ、28%が第2位に挙げ、第1位と第2位を合わせると87%の経営幹部が選択しました。ただし、アジア太平洋では経営幹部の94%となっています(第1位が64%、第2位が30%)。

PEの定義は、第1位とした経営幹部が全体の13%、第1位と第2位を合わせると42%でした。最後に、過少資本税制は第1位と第2位を合わせると27%、有害な租税競争または自国の優遇措置の喪失は第1位と第2位を合わせると26%でした。

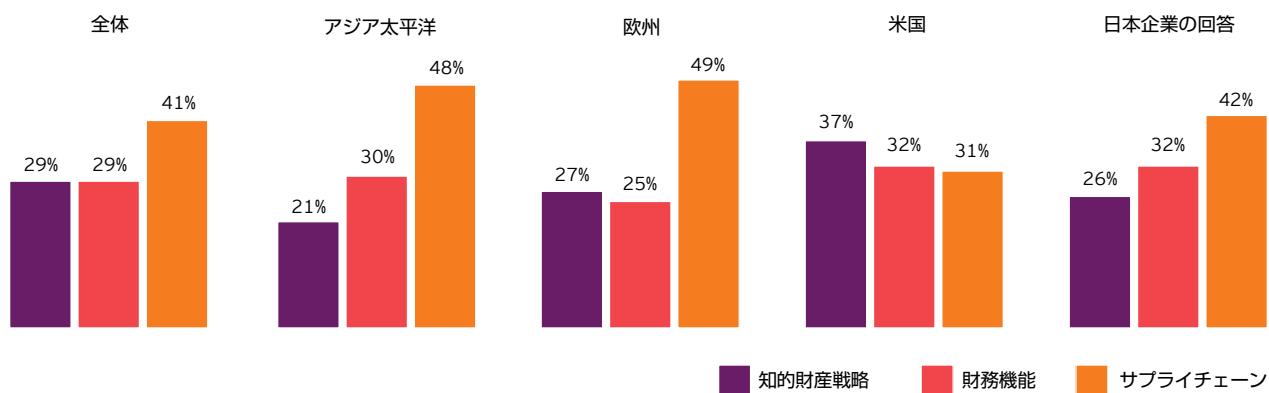
グローバルな税制改革が移転価格政策に大きな影響



- サプライチェーン、知的財産および財務への影響：グローバルな税制改革の影響を最も受けたビジネス分野として挙げられたのはサプライチェーン(41%)、財務業務および知的財産戦略で、両方とも29%で並んでいます。

地理的に見ると大きな相違があるのに留意してください。米国企業にとって、知的財産は最も大きな影響(37%)で、財務とサプライチェーンが次に続きます(それぞれ32%と31%)。対象的にアジア太平洋では5社に1社(21%)のみが知的財産を最大の懸念事項としています。

グローバル税制改革の影響を最も受けたものはサプライチェーン、米国では知的財産



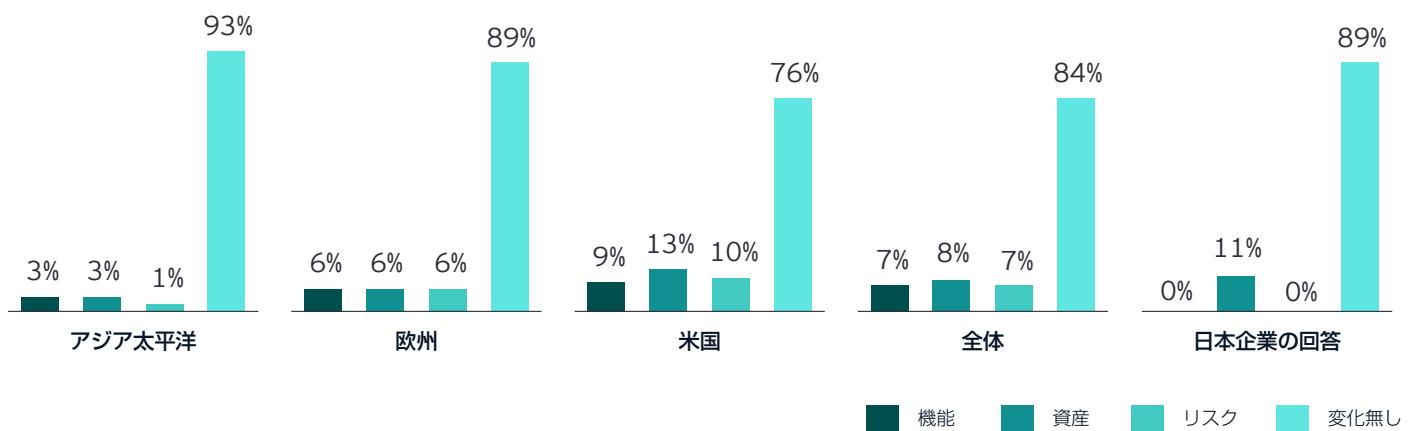
- 米国TCJAの影響：今回の調査では世界的な税制改革の他にTCJAの影響について深く掘り下げました。少なくともこれまでのところでは、TCJAは経営幹部が資産または機能の場所を再配置するかについて、米国企業の間でさえも比較的小さな影響しか与えていないことを統計は示しています。例えば、米国の税率引き下げの結果として機能、資産、またはリスク管理の変更に対する大半の期待は、1桁のみです。言い換えれば、大多数は変更を計画していません。

最後に、地理的地域に関係なく、米国のFDIIの結果として活動に大きな変化を報告している企業はほとんどありません。

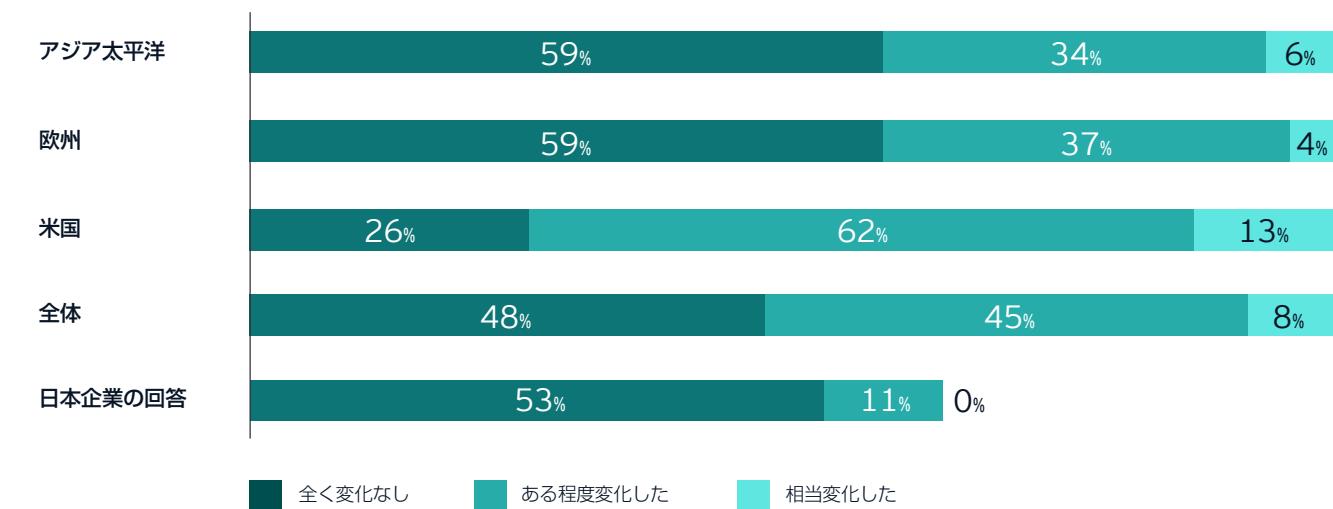
全体として、TCJAが税務計画と戦略に大きな影響を与えると回答しているのはわずか16%ですが、米国企業の場合は35%となっています。



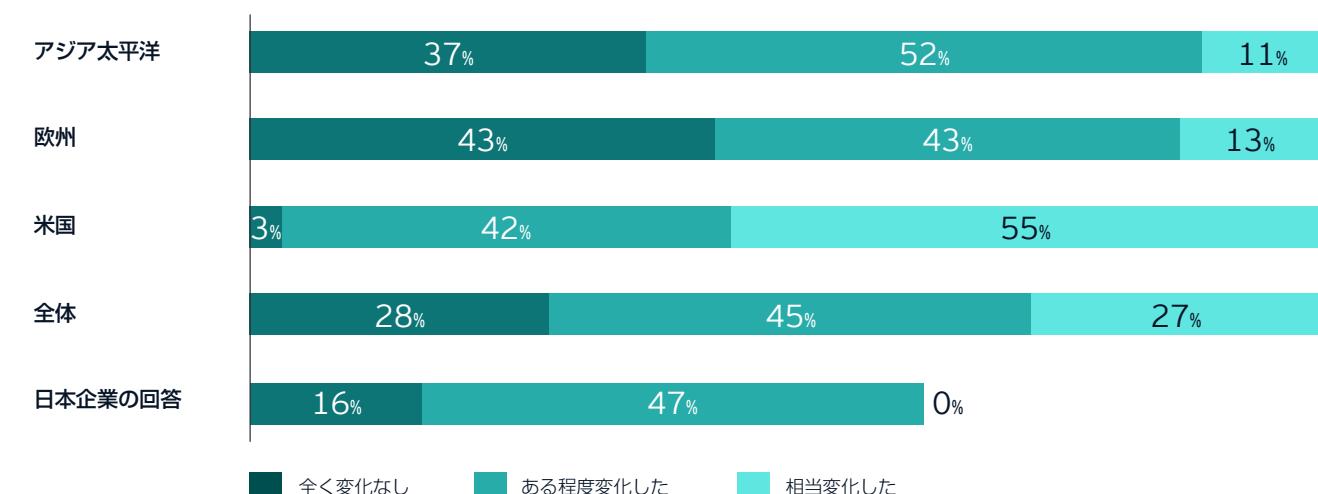
TCJAは、既存の場所の決定にほとんど影響を与えない



TCJAのFDII税は世界的な事業活動にほとんど影響がない



TCJAは米国の法人税プランニングに影響を与えている



回答の案出

ミシェラックは、「企業は現在起こっていることすべてを調査し、移転価格戦略の根本的な再評価を行う必要があるということです」と述べています。

特に、「企業は、自社が価値を生み出している方法と、ビジネスが今のように構成されている理由について良く考察し、これらの方法と理由を裏付ける移転価格文書を作成する必要があります。この際、非常に明確に慎重かつ戦略的に取り組む必要があります。また、報告と文書化がグローバルで一貫していることを確実にする必要があります」

**自社のストーリーについて非常に確実で明確でなければなりません——
それは、現在進行中の新しい規則と動向に照らし合わせて、防御可能でなければなりません**



ジェフ・ミシェラック

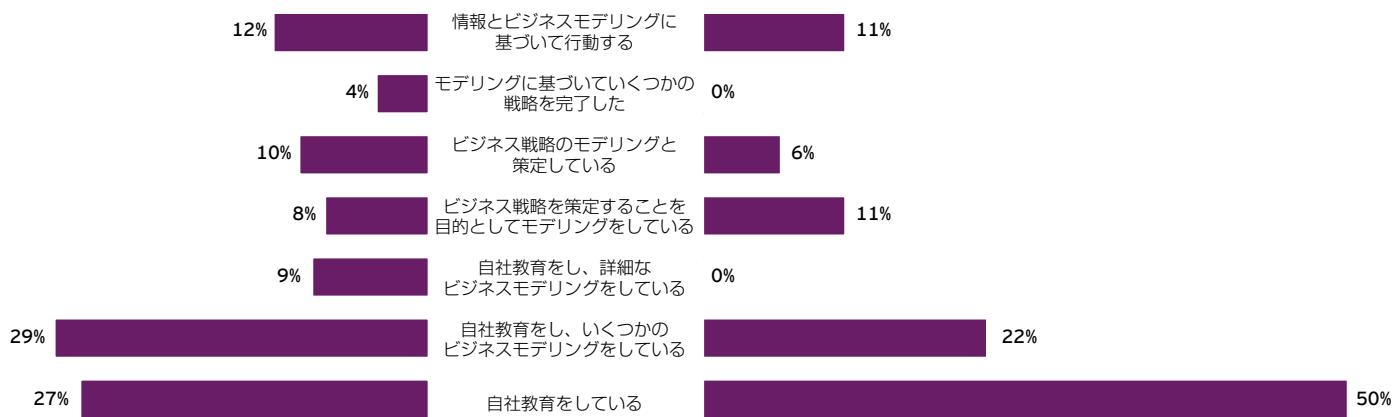
EY グローバル 国際税務・トランザクション サービスリーダー

さらに、ミシェラックは次のように述べています。「移転価格について、情報共有が過少であるという過ちをするより共有し過ぎであるという過ちをする方向で進めなければなりません」

残念なことに、この調査は、これほど多くのグローバルな変化に対処する上で重要な措置を取っているのはごく少数の企業だけであることを示しています。例えば、意思決定やビジネスの変更に着手できるレベルまで、すべての変更を徹底的に調査し、十分なモデリングを行ったのはわずか12%だけです。その反対に、38%ではまだ教育段階にある(29%)か、レビューを完了したばかりで、モデルの構築を始めたばかりです(9%)。

グローバルな税制改革に対応して、最新の洞察とビジネスモデリングに基づいて行動しているのは少数です

日本企業の回答



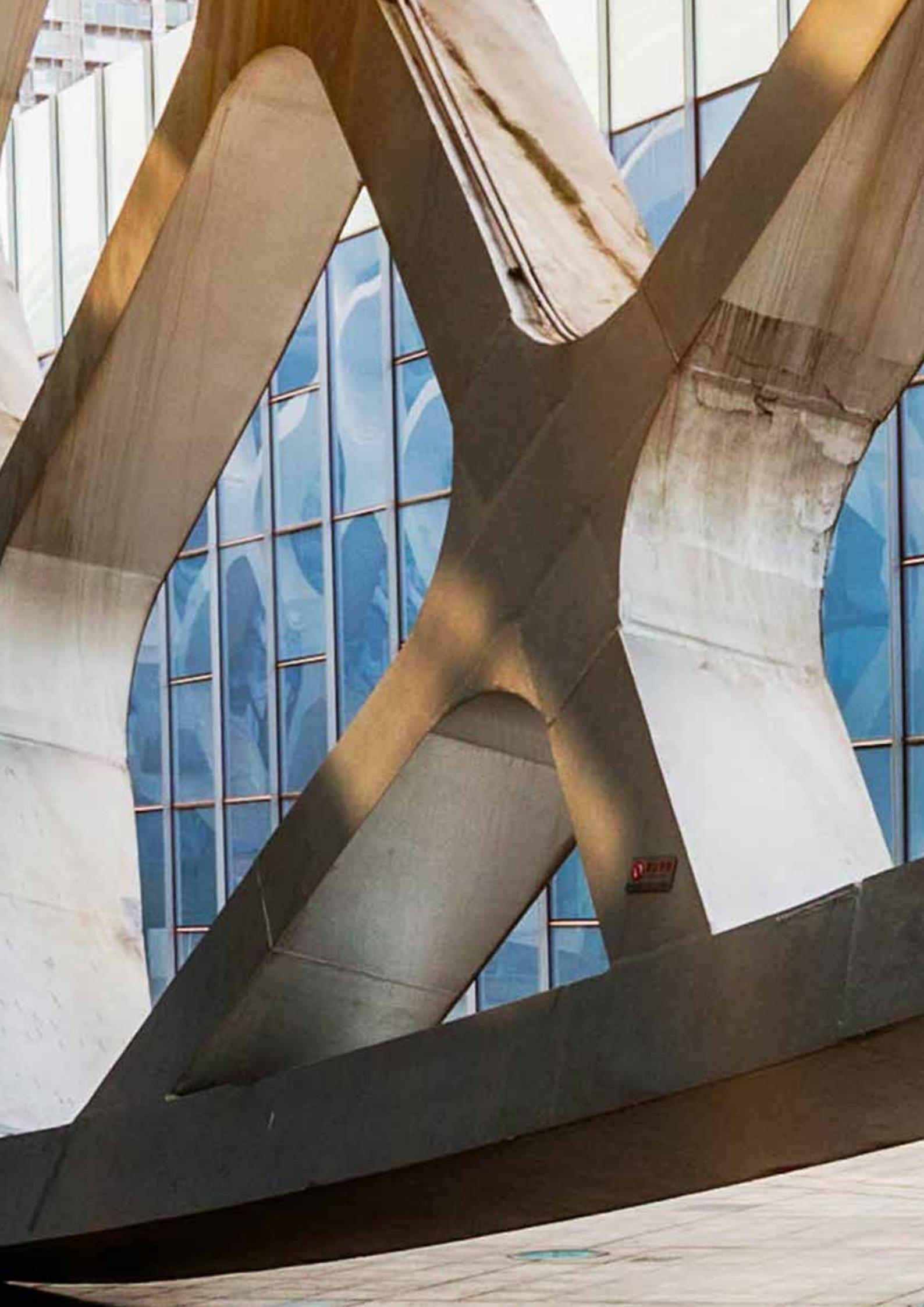
移転価格全体に対してさらに戦略的かつ包括的なアプローチを採用するだけでなく、税務当局に即座に提出できるよう移転価格文書を用意しておく必要があるとミチエラックは主張しています。「開示が包括的であればあるほど、徹底的かつ一貫した議論となります。税務調査は問い合わせに対し情報がより速く提示されるほど、当局があなたの会社の主張を受け入れる可能性が高くなります。徹底的な文書化は、主張を展開する唯一の機会でないとしても、最良の機会です」

ミチエラックは、自社の移転価格部門の体制を整えることに加えて、さらに多くの企業が国の税政策に影響を与えることに関与することを推奨しています。「これまででは、実際に議論とロビー活動に関与するのは大企業だけでした」

しかし、今日の変化の度合いとペースは非常に広範囲に影響を与えているので、中規模の納税者でさえもこれについていき考えを表明し結果に影響を与えることが非常に重要になります。あなたにとって何が重要であるかを見つけて、ルールが策定されるときに不当な影響を受けないように役人を教育してください。全体的に、ミチエラックによれば、「あらゆる規模の企業がより深く関与する必要があります。これは進化ではなく、革命だからです」

日本からの視点

ポスト BEPS のグローバルな税制改革に対応して、何らかの行動を起こしている日系多国籍企業は少数派です。自社教育といくつかのビジネスモデリングをしているにとどまっているのはグローバル全体の回答の内56%ですが、一方日系多国籍企業の72%がその段階にとどまっています。2017年12月に米国連邦税法を大幅に改正する The Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) が成立しましたが、Foreign Derived Intangible Income (FDII) 控除の成立により、まったく対応を行っていないと回答した日系多国籍企業はおよそ90%に当たり、グローバル平均の59%を大きく上回っています。グローバルな税制改革に関して、業界の対応をうかがっている保守的な日本企業の体質が垣間見える結果となっています。



問い合わせ先

本書につきましては、下記までお問い合わせください。

EY 税理士法人
ブランド、マーケティング アンド
コミュニケーション部
tax.marketing@jp.ey.com

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

EYについて

EYは、アシュアランス、税務、トランザクションおよびアドバイザリーなどの分野における世界的なリーダーです。私たちの深い洞察と高品質なサービスは、世界中の資本市場や経済活動に信頼をもたらします。私たちはさまざまなステークホルダーの期待に応えるチームを率いるリーダーを生み出しています。そうすることで、構成員、クライアント、そして地域社会のために、より良い社会の構築に貢献します。

EYとは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバルネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。EYによる個人情報の取得・利用の方法や、データ保護に関する法令により個人情報の主体が有する権利については、ey.com/privacyをご確認ください。EYについて詳しくは、ey.comをご覧ください。

EY税理士法人について

EY税理士法人は、EYメンバーファームです。税務コンプライアンス、クロスボーダー取引、M&A、組織再編や移転価格などにおける豊富な実績を持つ税務の専門家集団です。グローバルネットワークを駆使して、各国税務機関や規則改正の最新動向を把握し、変化する企業のビジネスニーズに合わせて税務の最適化と税務リスクの低減を支援することで、より良い社会の構築に貢献します。詳しくは、eytax.jpをご覧ください。

©2020 Ernst & Young Tax Co.

All Rights Reserved.

Japan Tax SCORE 20200414

ED None

本書は一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されており、会計、税務およびその他の専門的なアドバイスを行うものではありません。EY税理士法人および他のEYメンバーファームは、皆様が本書を利用したことにより被ったいかなる損害についても、一切の責任を負いません。具体的なアドバイスが必要な場合は、個別に専門家にご相談ください。

eytax.jp