

# パンデミックでの 移転価格対応

---

2020年7月16日

グラントソントン会計事務所



# 講師のご紹介

## 1. 移転価格の基礎



**スティーブン・ラップ**

グラントソントン会計事務所  
米国移転価格リーダー

移転価格において25年以上の経験をもつ。IRS APAプログラムの上席顧問として、またBig4会計事務所、法律事務所においてAPAグループのリーダーとして、200以上の案件を交渉。また、移転価格の講師としてニューヨーク大学にて教鞭を執る。税務研修プログラムなどで頻繁に使われている移転価格の教本「Transfer Pricing: Rules, Compliance and Controversy」の共著者。

## 2. パンデミックでの移転価格対応



**筒井 俊一**

グラントソントン会計事務所  
日系企業グループ 移転価格リーダー

1995年より25年間Big4において移転価格コンサルティングに従事。日系企業の日米APA 米国ユニラテラルAPA 米加APA 米墨APA 米スイスAPA等合計80近いAPAに首席エコノミストとして戦略的移転価格分析とIRSとの交渉。自動車部品、産業機械、商社、ファインケミカル、家電、食品、アセットマネージメント等幅広い業種の経験を擁する。2020年6月よりグラントソントン事務所入所。

# 本日のアジェンダ

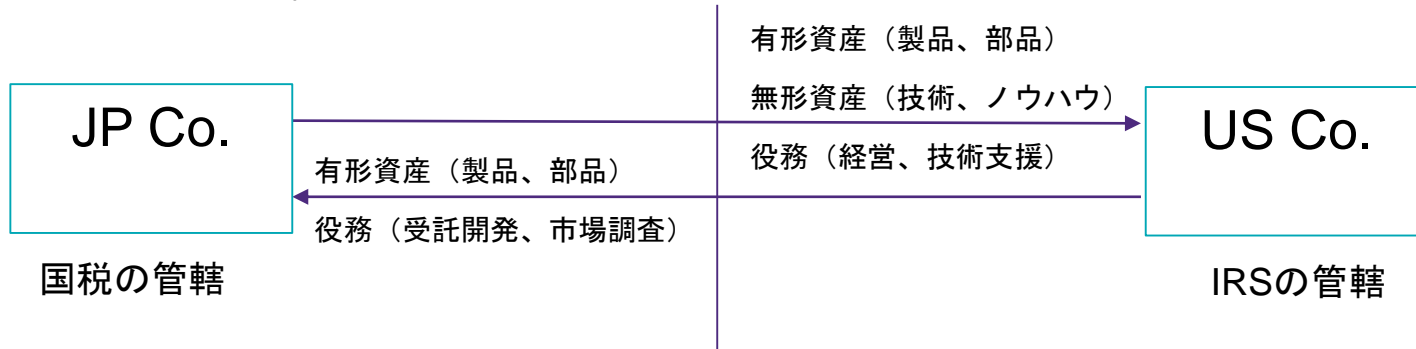
1. 移転価格の基礎
2. パンデミックと米国経済
3. CPMの特徴
4. CPMレンジ（販売と自動車部品製造）
5. APAのパンデミック対応
6. 文書のパンデミック対応
7. APAについて
8. タリフについて
9. IRS APMAディレクターのコメント

# 移転価格の基礎

- 支配関係にある法人間での取引は通常「関連会社間取引」または「支配下にある取引」として定義され、これらの法人は移転価格税制上の対象法人となる。
  - 株式所有権の直接間接比率が50%を超える会社は通常「支配関係」にあると認定される。
  - 稀ではあるが税務当局が50%を超える法人でも支配関係にないと扱われるケースがある。
  - 米国規則では株式所有権の直接間接比率が50%を超えなくても、「実質」支配があれば支配関係にあると見なされる。
- 米国では連邦法人税法上で規定される連結納税グループ外との関連会社間取引が移転価格税制の対象取引となる。
- 関連会社間取引は海外との取引（Cross-border transactions）だけでなく、米国内での関連会社間取引も米国移転価格税制上の対象となる。
- 通常米国内での関連会社間取引に対する内国歳入庁「IRS」の関心は高くないが、ケース次第では米国内関連会社間取引も分析する必要がある（注意：異なる納税グループ間の取引）。

# 移転価格の基礎

- 関連会社支配関取引は課税所得（つまり税引前所得）にインパクトある取引を全て含む。
  - 有形資産取引（棚卸資産取引、資産計上される設備機械の取引）
  - 無形資産取引（知的財産の使用料・ロイヤルティ）
  - 役務提供（サービス取引、本社費用の配賦）
  - 金融取引（債権や債務、ローン保証費用）
  - 無形資産の共同開発費用のコストシェア
  - 課税所得に影響しない取引（配当取引、増資・減資等）は移転価格税制の対象とはならない。



# 移転価格の基礎

- 移転価格の設定次第で親会社と子会社の利益そして課税所得額を左右する。
- 課税権は国毎にあり国税は親会社の課税所得だけ課税しIRSは子会社の課税所得だけ課税するため移転価格について大きな関心がある。

JP. Co.  
Income statement  
Case 1 (transfer price = 100)

Sales to US subsidiary	100
Cost of sales	70
Operating expenses	20
<b>Operating income</b>	<b>10</b>

Case 2 (transfer price = 95)

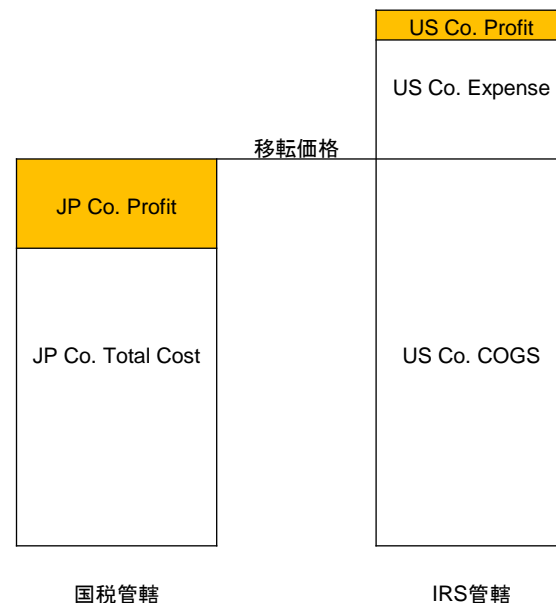
Sales to US subsidiary	95
Cost of sales	70
Operating expenses	20
<b>Operating income</b>	<b>5</b>

US. Co.  
Income statement  
Case 1 (transfer price = 100)

Sales to 3rd party customers	120
Cost of sales	100
Operating expenses	15
<b>Operating income</b>	<b>5</b>

Case 2 (transfer price = 95)

Sales to 3rd party customers	120
Cost of sales	95
Operating expenses	15
<b>Operating income</b>	<b>10</b>

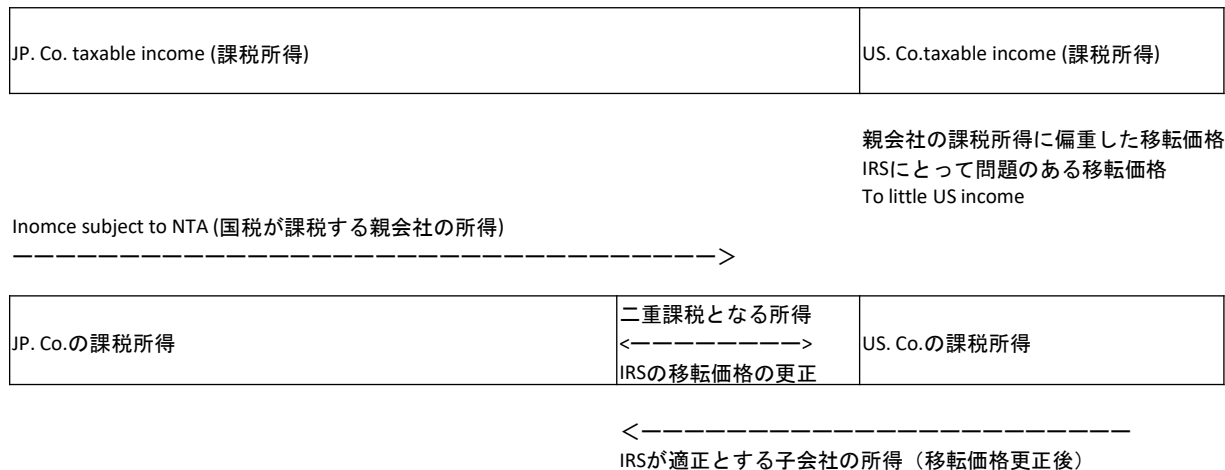


# 移転価格の基礎

- 適正な課税を担保するための法的な「道具」が移転価格税制となる。
  - 米国での移転価格税制執行の仕組の骨子は以下の通りである。
  - 内国歳入法典482条—法文（2つのセンテンスから構成されている）
  - 財務省規則1.482条—規則（法文の解釈と実施要綱、200ページを超える）
  - 内国歳入法典6662条とその財務省規則1.6662条—同時文書化規定とペナルティ
  - 内国歳入手続2015-41—Advance Pricing Agreement (APA、事前価格制度)

# 移転価格の基礎

- 移転価格更正による二重課税のイラスト。



IRSが適正とする移転価格への一方的更正 (追徴) — 課税権は国家主権  
IRSの更正はそのままでは国税に受け入れられない  
二重課税発生 (租税条約上の救済を申し立てる事ができる)  
租税条約上の救済以外にも、米国内手続に従い二重課税取り消しを求める



# 移転価格の基礎

- 第三者間基準による取引とは、恣意性排除のため移転価格は同じ条件で第三者間であれば成立していたであろう市場取引価格（第三者間価格: ALP = Arm's Length Price）を満たす取引を関連会社間で行うこと。
- ALPの適用は国際的な合意があり日本、米国等の先進国をメンバーとするOECD（経済協力開発機構）加盟国は第三者間基準を受け入れている。
- ALPの実務上の適用は国によって必ずしも同等ではないため、二重課税のリスクは完全には排除されていない。
  - 日本では移転価格ポリシーのALPが重要、一方米国では結果がALPを満たす事が重要である。
  - 近年日本でBEPS(税源浸食と利益移転)の施行を契機として移転価格ポリシーが多くの会社導入されてるが、ポリシー上取引結果については保証しないのが一般的であるため、国税当局には問題なくても米国で問題となる懸念がある。
- 移転価格税法と規則では取引における当事者の機能とリスクが「同じ条件」を判定するのに重要であると認識されており、機能リスク分析を行う必要がある。
  - 機能リスクが異なると移転価格も異なるべきであると考える。

# 移転価格の基礎

- 機能リスク分析の項目。

項目	詳細
機能	試験研究開発 製品のデザインとエンジニアリング 製造、生産、プロセスエンジニアリング 購買、原材料調達 販売、マーケティング、在庫管理、製品保証 搬送と在庫保管 経営、法務、会計、財務、集金、訓練、人事
リスク	市場リスク 研究開発リスク 財務リスク（為替リスク、金利変動リスク） 回収リスク PLリスク ビジネスリスク（固定資本所有に関わる）
市場条件	市場の類似性（所在地） 市場規模と発展度合い 市場のレベル（卸売り、小売等） マーケットシェア 所在地特有の生産ならびに販売コスト 競争条件
製品・取引	付随する無形資産等の有無

# 移転価格の基礎

- 米国規則上規定されているALPを評価するための移転価格算定法 (TPM = Transfer Pricing Method)。

区分	TPM	検証項目	判定基準
取引ベースのTPM	第三者価格法 (CUP = Comparable Uncontrolled Price Method)	価格	第三者取引価格
	再販売価格法 (RPM = Resale Price Method)	粗利率	第三者取引粗利率
	原価法 (CP method = Cost plus method)	対原価粗利率	第三者対原価粗利率
利益ベースのTPM	利益比準法 (CPM = Comparable Profits Method)	ビジネス営業利益利益	比較対象企業 (コンパラ)
	利益分割法 (PSM = Profit Split Method)	グループ合算営業利益の合理的配分	RPSMではノーマルリターンはコンパラで算出する
	比較利益分割法 (CPSM = Comparable PSM)		
残余利益分割法 (RPSM = Residual PSM)			

- TPMはデータの入手性と信頼性を考慮して、最善のTPMを選択する規則 (Best Method Rule) がある。
- 取引ベースTPMはデータの点で採用されるのは少ない。約90%のケースではCPMが採用される。

# 移転価格の基礎

- 関連会社取引はALPを満たす事が米国並びに諸外国で要求されている。米国では納税者の対応として二つの選択肢がある。
  - 毎年自己の関連会社取引がALPである事を検証した「同時」文書を連邦税申告書提出まで作成し、IRSの税務調査に備える<sup>^</sup>。
    - 検証してALPを満たさず、過少課税所得であることが判明すれば申告書上で不足分を加算（税務上の申告調整）する必要がある。ただし、申告調整は納税者の自発的「二重課税」を生起する\*。
  - 事前価格合意 (APA = Advance Pricing Agreement) 制度を活用してIRSとALPを担保する移転TPMについて事前に合意する。バイAPAでは二重課税は回避できる。
- 同時文書でもAPAでも用いられるTPMの圧倒的多数は、機能とリスクの点で類似するコンパラとの利益率比較を行うCPM\*\*である。

<sup>^</sup> 同時文書がなく税務調査で更正された場合には本税の20%から40%のペナルティーが果たされる可能性がある。

\* 二重課税回避するには日本の課税所得を減額する必要があるが、実務上容易ではない。

\*\* 米国外ではCPMではなく取引単位利益法 (TNMM = Transactional Net Margin Method) と呼ばれる。

# パンデミックと米国経済

- 中国で新型ウィルスの流行を発端とし、2020年年初以降全世界での大流行（パンデミック）となり現時点でも感染が続いている。
- 感染拡大を阻止するために米国では3月にはNew York州、California州、Washington州等で「Stay-at-home」や「Shelter-in-place」が実施され、その後他州も追随した。
- 2020年6月23日現在、New York Times集計によると米国での感染者数は230万人プラスで死者は12万345人、世界中での感染者数は900万人を超え死者は47万2125人となっている。
- 5月に入り活動再開（Reopening）が州や地域により段階的に開始され、現時点では多くの地域でPhase 2のReopeningとなっている。

# パンデミックと米国経済

- 感染防止のため人との接触が原則禁止されたため、テレワークが可能なビジネスと必要不可欠なビジネスを除いて経済活動の停止が余儀無くされた。
- 特に対人接触が不可避なホテル、レストラン、公共交通機関等に関わるビジネスの4月売上は前年同月比の約90%減となった。
- また、国際間の感染を防ぐため各地で入国制限が実施されビジネストラベルがほぼゼロとなっている。
  - 2020年4月のJALやANAの国際線乗客数は前年同月比の95%減と言われている。
  - 国内でReopeningが開始されても国際間の移動制限はすぐには緩和さないと考えられている。

# パンデミックと米国経済

- 各国で入国制限が実施されビジネストラベルがほぼゼロとなっている。
- 米国での失業率は2020年2月は4.4%であったが、3月には14.7%、4月には13.3%となった。
  - 4月の失業率減少は3月27日法制化された2兆ドルを超える経済刺激政策の効果であったと考えられている。2兆ドルの財政投入すでに終了しており、今後追加の財政投入が不可欠と言われている。
  - 失業率は労働人口 (Civilian Labor Force)の失業者の割合で定義されている。労働人口も約500万人収縮している点は注目に値する。
- 2020年6月の中旬時点で、失業保険受給者の人数は約2000万人と推定されている。

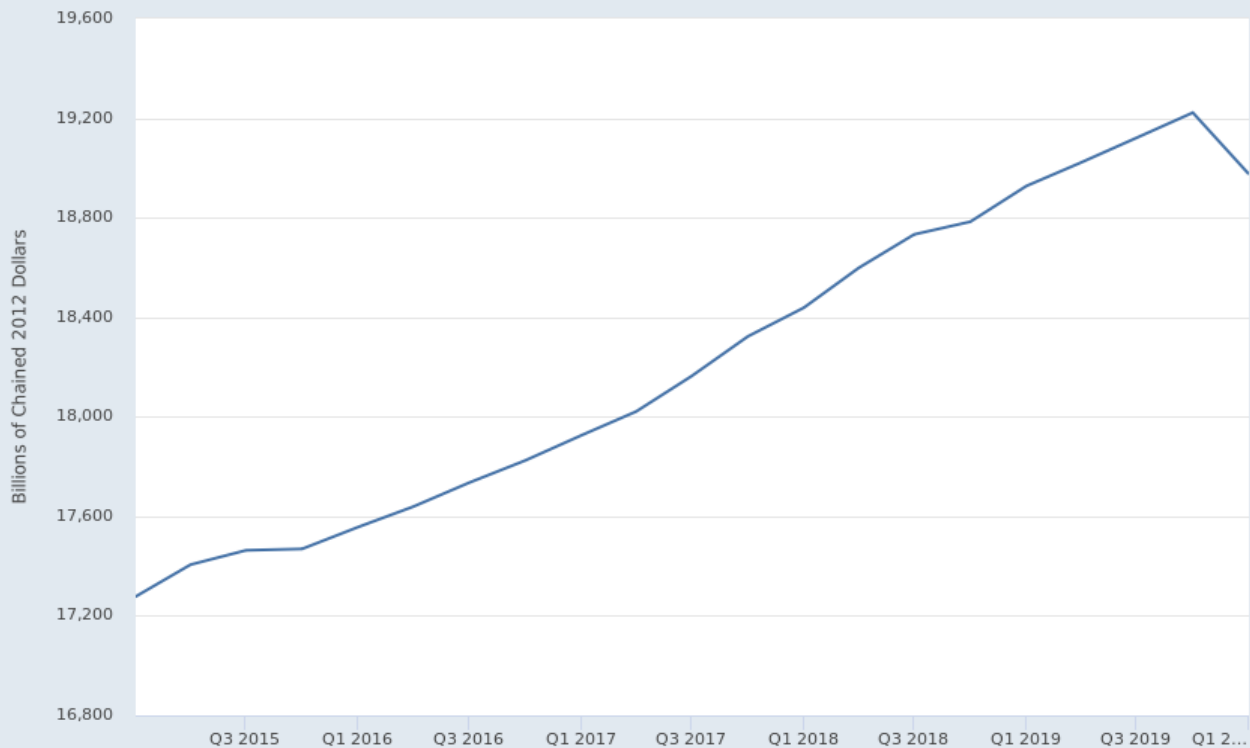
# パンデミックと米国経済

- 米国経済は2008-2009の景気後退後、戦後最長の景気拡大を2019年まで継続し、2019年の実質GDP（国民総生産）は約19兆ドルであった。
  - 実質GDPは2012年の価格水準を使って計測されている。
  - 2019年の名目GDPは21.7兆ドルであった。
- 今後のGDPの予想は、公衆衛生上取られるパンデミック対応の強弱に応じて変わると言われている。実質GDPが2019年のピークからの減少が10%から30%の推定がある。
- 以下のスライドは連邦銀行セントルイスの調査部門 (FREDと呼ばれる) が発表している実質GDP、失業率と労働人口のデータである。





— Real Gross Domestic Product

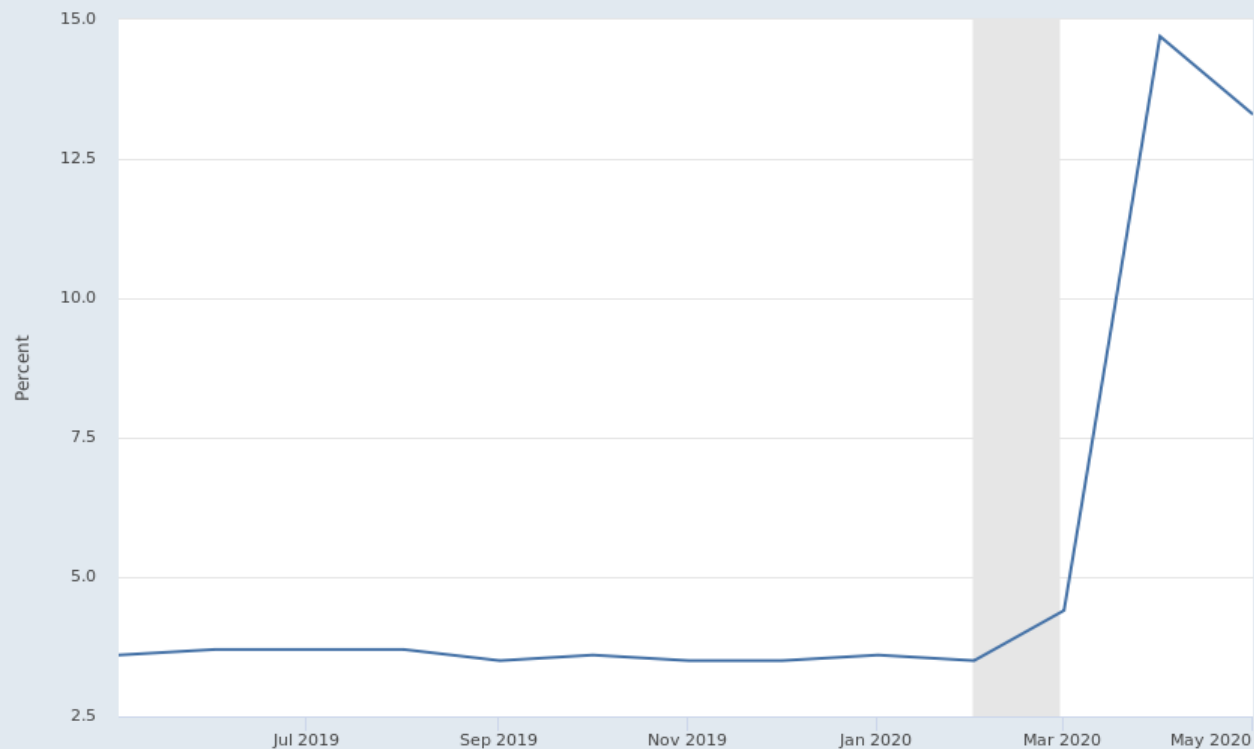


Shaded areas indicate U.S. recessions.\*

Source: U.S. Bureau of Economic Analysis

myf.red/g/rKA2

**FRED** — Unemployment Rate



Shaded areas indicate U.S. recessions.\*

Source: U.S. Bureau of Labor Statistics

myf.red/g/rdZe



— Civilian Labor Force Level



Shaded areas indicate U.S. recessions.\*

Source: U.S. Bureau of Labor Statistics

myf.red/g/s3Q1

# パンデミックと米国経済

- パンデミックがもたらす米国経済の縮小は1929年から1933年の大恐慌 (The Great Depression) に匹敵するものと想定されている。
  - 米国の実質GDPは1929年から1933年にかけて約20%収縮し、失業率は1929年の3.2%から1933年の24.9%まで上昇した。
  - 実質GDPの回復は1936年までかかり、失業率は1941年まで10%を超えていた。
  - 大恐慌の時代にはケインズ経済学の重要性は十分認識されておらず、積極的財政政策や金融政策が取られなかったのが大恐慌からの回復が遅れたと言われている。
    - パンデミックではケインズ経済政策が取られている。
- パンデミックによる経済の本格的回復は有効なワクチンが開発されまで困難だと言われている。
  - V字回復を予想しないエコノミストが多数である（FDR総裁のJ. Powellもその一人）。

# パンデミックと米国経済

- パンデミックにより米国経済構造変化も伴うと考えられている。
  - テレワークの普及に伴う会社組織と業務の見直し。
  - 対人非接触ビジネスの拡大 (例、オンラインショッピング) と対人接触ビジネスの縮小。
  - AIとAutomationの浸透。
  - 先進国の安全保障に関わる産業の国内回帰政策によるグローバル化の後退。
  - 中国に依存したサプライチェーンの見直し。

# CPMの特徴

- 片側検証である。
  - CPMでは取引の一方の当事者(多くの場合子会社)の利益率だけを検証し、取引相手先である親会社やその他米国外関連会社の利益率の検証は行わない。
- 間接検証である。
  - 取引ではなく取引にまつわるビジネスの利益率を検証する。
- 米国ではコンパラは検証対象(多くの場合子会社)の米国の独立上場企業を採用する。
  - 監査済の財務諸表が入手できるため。
- コンパラの抽出基準は機能とリスクの類似性である。
  - 製品やマーケットの類似性も重要であるが実務上常に可能とは限らない。
- 検証する利益は営業利益である。
- ハイリスク ハイリターンの原則が根底にある。
  - リスクが大きいほど、平均の利益率は高くあるべきであるとの考え。

# CPMの特徴

- 複数年に渡る平均利益率（実際は加重平均利益率）を使い短期変動のノイズの除去を行う。
  - 分析期間は検証対象のビジネスのサイクルを考慮して決めるのが合理的であるが、通常3年または5年の分析期間を用いる。
  - 理論的には分析期間中はコンパラも検証対象も機能とリスクの点で比較対象性が保たれている必要がある。
  - 例、3年の分析期間では2019年度の検証は2017-2019年の平均利益率を使う。
- 複数のコンパラの営業利益率の四分位レンジ (IQR = Interquartile Range) を用いてALPの是非を検証するのが通常である。
  - CPMではコンパラの比較対象性が高くないため利益率はノイズを含むため、フルレンジではなくIQRを使いノイズ除去を試みている。

# CPMの特徴

- 検証対象の損益計算書 (P&L) が最低必要であるが、バランスシート調整を行う場合にはバランスシートも必要となる。
  - 米国会計基準または国際会計基準に準じたデータを使用する。
  - 使用する財務データが会社全体の財務諸表では無い場合には、合理的に財務諸表から切り出しされている事 (トレース/追跡検証) が重要である。
- コンパラと検証対象の売掛金、買掛金と在庫の水準が異なる場合にはこれらのバランスシート項目を保持する金利コスト水準の差を調整する。
  - 同様の調整を固定資本についても行う事がある。
- 会計調整としてLIFO在庫会計をFIFO在庫会計に変更する。
- 無形資産償却費用を除外する調整もIRSが行う事も多い。



# CPMの特徴

- 利益指標 (profit level indicator) の選択基準はビジネスの実態をできる限り正確に把握することにある。
  - $ROS = \text{Return on sales}$  または  $OM = \text{Operating margin}$  (営業利益の売上比率) は全てのビジネスの分析で使われる。
  - Full cost markup または 総コストマークアップ (営業利益の総コスト比率) は、製造やサービスビジネス・取引分析によく使われる。
  - Berry ratio (粗利益を販売管理費で割った比率) は販売ビジネス・取引にしか適用されない。
  - バランスシートを使ったPLIとしては、 $ROA = \text{Return on asset}$  (営業利益の営業資産比率) や  $ROIC = \text{Return on invested capital}$  (営業利益の投下資本比率) がある。

# CPMレンジ（販売と自動車部品製造）

- 利益指標としてROSを採用。
- 販売のコンパラは40社。
  - 販売のコンパラはIRSのAPA部門が最近使うコンパラを参考に選択。実際の文書やAPAでは納税者の特徴を考慮してコンパラを更に絞るプロセスがある。
- 自動車部品製造のコンパラは46社。
  - 自動車部品製造のコンパラは筆者が文書とAPAのベンチマークで使ってきた会社を参考に選択。実際の文書やAPAでは納税者の特徴を考慮してコンパラを更に絞るプロセスがある。
    - 販売のコンパラと比べ、製品とマーケットの点でコンパラとの比較対象性は高いため納税者が自動車部品製造会社の場合には、2019年まで使ったコンパラの利益率を2020年度のデータを用いてアップデートするレンジに納税者の利益率も入る可能性もある。
- バランスシート調整は無し。
- 2020年3月期のデータがまだ出揃っていないため、2019年3月期（2018年度）の移転価格検証用のレンジ。

# CPMレンジ（販売と自動車部品製造）

Distribution	2016-2018 3 Yr. Wtd. Avg. ROS	2014-2018 5 Yr. Wtd. Avg. ROS	2018	2017	2016	2015	2014
Minimum	-2.73%	-0.80%	-6.33%	-5.26%	-10.54%	-3.36%	-0.50%
Lower Quartile	1.74%	2.06%	2.58%	1.59%	1.85%	2.40%	2.58%
Median	3.36%	3.56%	3.68%	3.60%	3.52%	4.05%	4.03%
Upper Quartile	4.80%	5.13%	4.68%	5.15%	6.07%	6.89%	6.71%
Maximum	12.78%	12.92%	12.10%	13.15%	13.16%	13.48%	14.25%

Auto Parts Mfg	2016-2018 3 Yr. Wtd. Avg. ROS	2014-2018 5 Yr. Wtd. Avg. ROS	2018	2017	2016	2015	2014
Minimum	-26.74%	-44.97%	-11.93%	-26.60%	-50.87%	-91.61%	-101.23%
Lower Quartile	5.25%	4.90%	3.89%	5.14%	4.61%	5.53%	4.27%
Median	7.58%	7.34%	7.14%	7.53%	7.59%	7.24%	7.61%
Upper Quartile	9.96%	9.58%	10.34%	10.83%	11.78%	11.37%	9.65%
Maximum	30.47%	29.24%	34.17%	30.68%	30.48%	29.72%	29.00%

# CPMレンジ（販売と自動車部品製造）

- IQRはLower QuartileからUpper Quartileとなる。
- 2016-2018の3年分析では：
  - 販売のROSのIQRは1.74% - 4.80%
  - 自動車部品製造のROSのIQRは5.25% - 9.26%
- 2014-2018の5年分析では：
  - 販売のROSのIQRは2.06% - 5.13%
  - 自動車部品製造のROSのIQRは4.90% - 9.58%
- メジアン値はLower Quartileを下回った場合にIRSが所得不足として調整する利益率となる。

# APAのパンデミック対応

- 現在進行中のAPAではCPMのレンジが既に決まっており、レンジ自体はパンデミックの影響を考慮されていないため合意内容を変更する必要性は極めて高い。
  - APAには「重要な前提条件」がAPA成立の要件となっており、重要な前提条件として納税者の機能とリスクに重要な変更が無いことが記載されている。
  - APA運用上重要な前提条件が不成立の場合納税者はAPAを修正する事が可能である。
- 重要な前提条件不成立のため税務当局が実際にAPA修正に応じるかは不明。
  - 2008年-2009年のリーマン不況（The Great Recession）ではIRSは進行中のAPAの修正には消極的であったが、米国子会社の損失を容認する場合、国税は一般的に修正に前向きである。
  - 米国単独APA（ユニAPA）ではIRSだけが相手となるが、二国間APA（バイAPA）では国税とIRSの協議事項となる。
  - 筆者の経験では税務当局は合意レンジの修正には消極的なので納税者は戦略的にアプローチする必要がある。

# APAのパンデミック対応

- 筆者経験のユニAPA修正ではCPMレンジの変更ではなくAPA期間を延長し、且つリーマン不況期間プラス延長期間については、毎年の利益率をテストせずに期間通算での利益率テスト(累積テストと呼ばれます)とするAPA修正を認めている。
- 多数の日米バイAPAではAPA期間通算での利益率テスト(タームテストと呼ばれます)を採用しているため、CPMレンジを変更せずAPA期間の延長だけの修正をIRSが応じる可能性はあると考えられる。
  - タームテスト期間を延長すれば既存のCPMレンジを変更せず将来年度を使ってパンデミックのような不測のロスを取り戻す余地が生まれる。
- 100年に一度のパンデミックであり且つ極めて多くの納税者に甚大な影響があるためIRSとしてパンデミック対応の指針を発表する可能性もある。
  - 筆者経験のAPA案件で不可抗力の事態により大きな損失が生じCPMレンジの下限を下回ったケースでは、事態発生年度(筆者のケースでは連続2年間)については損失を認め(Accepted as filed) CPMテストの対象外とした。
  - 同様な対応を税務当局が認める可能性もあると考えられる。

# APAのパンデミック対応

- APA期間はスタンダードの5年で2018年度から2022年度までカバー
- 修正も延長もせず、且つ移転価格をAPAレンジに入れるために2021年度と2022年度の移転価格を調整しないと想定するケース（デフォルト）では2018-2022の2%の平均ROSは3%を下回る。

← APA Term →  
Pandemic Year

Default	Financial Statement	Financial Statement	Financial Statement	Financial Statement	Financial Statement	Term Test
	2018	2019	2020	2021	2022	2018-2022 Wtd. Average
Sales	90	95	60	100	100	89
COGS	65	68	50	70	70	64.6
Gross profit	25	27	10	30	30	24.4
SG&A expenses	20	22	25	23	23	22.6
Operating income	5	5	-15	7	7	1.8
ROS	6%	5%	-25%	7%	7%	2%

APA CPM Range	
Lower Quartile	3%
Median	5%
Upper Quartile	8%

Out of Range

- この場合APAの最終年度に財務諸表を通さない申告書上の補償調整と行う必要がある。
  - タームテストでレンジの下限である3%を達成するためには4.35の税務上補償調整が必要。
  - タームテストでレンジのメジアンである5%を達成するためには13.25の税務上補償調整が必要。

# APAのパンデミック対応

- APA期間はスタンダードの5年で2018年度から2022年度までカバー
- 社内の移転価格をAPAレンジに入れるために2022年度の移転価格を大きく調整するケースで、2018-2022の4%の平均ROSはレンジの下限3%を上回るが、2022年度のROSは15%が必要となる。

←————— APA Term —————→  
Pandemic Year

TP Adjust (2022)	Financial Statement 2018	Financial Statement 2019	Financial Statement 2020	Financial Statement 2021	Financial Statement 2022	Term Test 2018-2022 Wtd. Average
Sales	90	95	60	100	110	91
COGS	65	68	50	70	68	64.2
Gross profit	25	27	10	30	42	26.8
SG&A expenses	20	22	25	23	26	23.2
Operating income	5	5	-15	7	16	3.6
ROS	6%	5%	-25%	7%	15%	4%

APA CPM Range	
Lower Quartile	3%
Median	5%
Upper Quartile	8%

In Range

- 大きな移転価格調整のため親会社の取引収益が赤字になる可能性もある。
  - **移転価格調整**は補償調整とは異なり財務諸表に反映される調整である。



# APAのパンデミック対応

- APA期間を2年延長し7年とし2018年度から2024年度までカバー
- 延長するため移転価格をAPAレンジに入れるために2022年に大きな移転価格調整する必要のないケースで、2018-2024の4%の平均ROSはレンジの下限3%を上回る。

← APA Term →
← APA Extension →

Pandemic Year

Term Extension	Financial Statement	Financial Statement	Financial Statement	Financial Statement	Financial Statement	Financial Statement	Financial Statement	Term Test
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2018-2024 Wtd. Average
Sales	90	95	60	100	100	100	100	92.1
COGS	65	68	50	70	70	70	70	66.1
Gross profit	25	27	10	30	30	30	30	26.0
SG&A expenses	20	22	25	23	23	23	23	22.7
Operating income	5	5	-15	7	7	7	7	3.3
ROS	6%	5%	-25%	7%	7%	7%	7%	4%

APA CPM Range	
Lower Quartile	3%
Median	5%
Upper Quartile	8%

In Range

- 大きな移転価格調整が必要ではないため親会社の取引収益がマイナスになる可能性は低い。

# APAのパンデミック対応

- CPMレンジを変更せずAPA期間を延長し、累積テストまたはタームテストを適用する修正だけではCPMのレンジの下限を下回る場合、レンジに入るよう補償調整を行う必要がある。
  - 国税は補償調整はAPA合意内容を守らないために起こるとして、問題視するのが一般的である。また経営上並び子会社管理上、補償調整に消極的な日本の会社は多い。
  - 移転価格調整はAPA合意内容を守るための調整であるため国税は一般的には問題視しない。
- 補償調整を行わないのであれば、税務当局にパンデミックでの損失を受け入れさせる必要がある。
  - 当然TPMを変更を伴うAPA修正となるが、この場合機能とリスクの点で既存CPMではALPを検証できない事を税務当局、特にIRSに納得させる必要がある。

# APAのパンデミック対応

- パンデミックによる損失を除外した調整後損益計算書（Adjusted P&L）の例。

2020	Financial Statement	Adjusted P&L	Pandemic Revenue Loss (+)	Government Assistance (-)	Pandemic Expenses (-)
Sales	60	100	45	5	
COGS	50	75	25		
Gross profit	10	25			
SG&A expenses	25	20			5
Operating income	-15	5			
ROS	-25%	5%			

APA CPM Range		
Lower Quartile	3%	3%
Median	5%	5%
Upper Quartile	8%	8%

Out of Range	In Range
--------------	----------

- 売上損失、政府補助、パンデミック対策追加費用を除外した5%のROSはCPMレンジに入っている。調整前のROSは-25%でCPMレンジの下限の3%を大きく下回る。

# APAのパンデミック対応

- APA期間はスタンダードの5年で2018年度から2022年度までカバー
- パンデミックの2020年度については、Adjusted P&Lを使用するケースで、2018-2022の6%平均ROSはレンジの下限3%を上回る。

← APA Term →  
Pandemic Year

Adjusted PL (2020)	Financial Statement	Financial Statement	Adjusted P&L	Financial Statement	Financial Statement	Term Test
	2018	2019	2020	2021	2022	2018-2022 Wtd. Average
Sales	90	95	100	100	100	97
COGS	65	68	75	70	70	69.6
Gross profit	25	27	25	30	30	27.4
SG&A expenses	20	22	20	23	23	21.6
Operating income	5	5	5	7	7	5.8
ROS	6%	5%	5%	7%	7%	6%

APA CPM Range	
Lower Quartile	3%
Median	5%
Upper Quartile	8%

In Range

# APAのパンデミック対応

- パンデミック損失を除外したAdjusted P&Lにおいて重要な点は個々の影響項目を定量化する事にある。
  - 影響項目を定量化する際に按分が必要となる事も多いが、按分の合理性を税務当局に説明する必要がある。
  - Adjusted P&Lには恣意性がない事を財務諸表から証拠資料のトレース/追跡検証できる事を示す必要がある。
- パンデミックによる損失を除外したAdjusted P&Lを実際にIRSが受け入れるかどうか不明な点も多い。
  - IRSは実際のP&L (財務諸表のP&L) から「特殊要因分析」と言われるAdjusted P&Lの使用について基本的には認めないのが方針であるが、2011年の東日本大震災の影響を除外したAdjusted P&Lを認めたケースがある。
    - レンジから外れる場合だけ「特殊要因」を除外するのは、そもそもビジネスはハイリスクであり、ハイリスク ハイリターンの原則から平均レンジはもっと高くあるべきであるとIRSに主張される。
  - パンデミックは大震災を遥かに上回る影響があるためIRSがAdjusted P&Lを受け入れる可能性は相当あると思われる。

# APAのパンデミック対応

- 適切なTPMはビジネスの機能とリスクに依存するため、既存のCPMはパンデミックでは「最適」ではないと主張する事も考えられる。
- 多くの会社のリスクプロファイルはパンデミックで大きく変わり、第三者間の取引実態も変更を余儀なくされている可能性が高い。
  - ビジネス生き残りを賭けてロスの痛み分けや、売買取引条件を変更することは十分に想定される。
  - 従って、パンデミック期間中は既存のCPMではないTPMを提案する事が考えられる。
  - 提案するのはCPMをベースとしたTPMと、CPM以外のTPMの二通りのアプローチがある。

# APAのパンデミック対応

- CPMをベースとしたTPMの一つとしてコンパラは変えずにパンデミック期間中に限定してレンジを再計算する方法がある。パンデミック以外の年度については既存のCPMレンジを適用する。タームテストでは、パンデミック年度を除いて平均利益率を計算することになる。
- APA期間中に異なるTPMを採用するアプローチを分離 (Bifurcation) アプローチと一般的に呼ばれる。
  - このTPMの根拠はコンパラも納税者と同様にパンデミックの影響を受けているため、コンパラの利益率を使えばパンデミックの影響を考慮できる点にある。
  - パンデミックが2020年と2021年だけであれば2年間のデータだけ使ってレンジを再計算し、そのレンジを適用する。
  - パンデミックが2020年で収束すれば、2020年単年度のデータでレンジを作る。
  - レンジもIQRだけでなくフルレンジ (MinimumからMaximumのレンジ) も考慮する。
  - 例えば、納税者の利益率がパンデミック期間中-25%とする。IQRまたはフルレンジが-30%から1%とすると、納税者の-25%の利益率はALPであると結論できる。

# APAのパンデミック対応

- CPMをベースとしたTPMのもう一つとしてコンパラも見直しパンデミック期間中に限定してレンジを計算して分離TPMを構築する方法がある。
  - 既存のCPMレンジ算定ではコンパラのリスクプロファイルは当然パンデミックを想定せず選定されているため。
  - 過去売上変動の大きい会社を高いリスクプロファイルを持つコンパラとして選択する。
    - これに似た方法をリーマン不況の際にIRSがDown-economy Adjustment という分析方法として販売業のコンパラを提案した事がある。
    - Down-economy Adjustmentでは売上変動比率と販売管理費の売上割合に変動率を使つ。販売管理費の売上比率は販売業以外ではデータの信頼性が低いためIRSのDown-economy Adjustmentは問題がある。
    - 過去20年間米国では2008-2009のリーマン不況しかないため、高いリスクプロファイルを持つコンパラを選定するのは簡単ではない。そのため、回帰分析を用いてAdjustmentを提唱する移転価格実務家がいるようである。筆者も過去ハイリスクの販売業のコンパラを探すために2008年と2009年のリーマン不況と2000-2002の経済成長後退期を含めた15年分析を行った経験があるが、パンデミックで想定される売上減少率のケースの数は少数であるため信頼性の点で回帰分析は敢えて行っていないが、今一度考慮する価値はあると考えている。



# APAのパンデミック対応

- APA期間はスタンダードの5年で2018年度から2022年度までカバー。
- TPMは分離アプローチで、パンデミック以外の年度は既存のCPMレンジとタームテストを適用。

← APA Term →

TPM Bifurcation	Pandemic Year					Term Test
	Financial Statement	Financial Statement		Financial Statement	Financial Statement	
	2018	2019		2021	2022	2018-2022 Wtd. Average
Sales	90	95		100	100	96.25
COGS	65	68		70	70	68.25
Gross profit	25	27		30	30	28
SG&A expenses	20	22		23	23	22
Operating income	5	5		7	7	6
ROS	6%	5%		7%	7%	6%

APA CPM Range	
Lower Quartile	3%
Median	5%
Upper Quartile	8%

In Range

TPM Bifurcation	Pandemic Year
	Financial Statement
	2020
Sales	60
COGS	50
Gross profit	10
SG&A expenses	25
Operating income	-15
ROS	-25%

APA CPM Range	
Lower Quartile	-30%
Median	-18%
Upper Quartile	1%

In Range

# APAのパンデミック対応

- CPM外のTPMの一つとして取引別TPMの使用がある。
  - 取引別TPMは子会社ビジネスでの営業利益率を検証するのではなく関連会社取引を以下のようなグループに分けてそれぞれの取引グループについてALPを検証する。
    - 部品・原料輸入取引、買付輸出取引、製造品輸出取引、技術料支払取引、役務提供取引等
  - 取引グループ毎にALPを検証するため子会社の収益とは切り離れた検証が可能となる。
  - 取引グループに関わるデータは切出し損益を使うのが一般的である。切出し損益で粗利しか入手できないか営業利益までかによって使用するTPMを決定する。
    - 切出し損益は財務諸表にトレースできる必要がある。
    - 通常技術料支払取引では料率のALPを検証する。
  - 例えば、親会社が部品・原材料を製造したり外部から調達し子会社に販売する場合は部品・原材料輸入取引に分類され、親会社が製造や調達で得るマージンや価格がALPであることを検証する。
    - 筆者経験の複数の日米バイAPAで取引別TPMで合意したことがある。

# APAのパンデミック対応

- 取引別TPMの変形として「歴史的」取引別TPMの使用がある。
  - 取引別TPMの代表としてCUP法（Comparable Uncontrolled Price Method）、再販売価格法（Resale Price Method）と原価法（Cost plus）がある。
    - CUP法では製品価格を検証し、再販売価格法と原価法では取引での粗利益を検証する。
  - 2019年までCPMのレンジに入っていたとすると、2019年に関連会社間取引「価格」はALPであると言える。仮に2020年の関連会社間取引「価格」が2019年とほぼ同じであれば2020年の関連会社間取引「価格」もALPであると結論する方法である。歴史とあるのは、直近過去の関連会社間「価格」を参照するためである。
  - 例えば、2019年の製品価格が\$100で、2020年の価格が\$100であるケース。
  - 但し、移転価格の基本は機能とリスクに応じて決めらるべきと考えるため、「歴史的」取引別TPMの使用は理屈上万全とは言えないので当局が合意しても短期間となると思われる。
    - 筆者経験の複数の日米バイAPAでは日米取引以外にも米国内兄弟会社との相当額の取引については「歴史的」取引別TPMで合意している。

# APAのパンデミック対応

- CPM外のTPMのもう一つとして利益分割法の使用がある。
  - 利益分割法（PSM = Profit Split Method）はグループ内での所得の配分が妥当であることを検証する方法である。
    - 利益分割法には残余PSMと比較PSMがある。OECDのガイドラインでは更に貢献度PSMを認めている。
  - 利益分割法では親会社と子会社の当該関連会社間取引で生まれるビジネス所所得の合計（システム利益・ロス）を取引参加者の貢献度に応じて分割する。
  - パンデミックのリスクをジョイントで親会社と子会社が負担する場合に適用する根拠があるが、IRSは伝統的に多くの子会社が親会社並のリスク負担する事について懐疑的でありTPMに利益分割法の適用は不合理であるとの立場をとっている。
    - システム利益・ロスデータを補足するためには、財務諸表にトレースできる複雑な切出し損益を作成する必要があり実務上容易ではない。

# APAのパンデミック対応

- 大多数のAPAで既存のCPMレンジの下限を下回るの見込まれ、且つ将来年度にレンジに入れるための移転価格調整が困難な場合にはAPAを修正する必要がある。
  - 現在進行中のAPAの件数は数百あると思われるのでAPA修正依頼がIRSに殺到すると予想されるため、修正が必要不可欠であると判断した場合納税者はできるだけ早くIRS並びに国税に相談するのが賢明であると思われる。
- APA修正には「定番」のアプローチはない。
- 比較的単純な修正案からより高度な修正案を列記したが修正は当局との交渉ごとであるため、このセミナーで紹介した以外の修正案も十分あり得る。筆者もその他の方法を現在考慮中である。
- 特に補償調整を避けるためTPMの変更を提案する場合には税務当局との折衝に時間を費やすことが必要になる。
  - 修正合意まで時間がかかるのは必ずしも不利ではない。理由はパンデミックが終了しその影響を事後的・客観的に評価でき国税並びにIRSにとって公平な所得配分を達成できるためである。
- いずれにしても専門家と相談して最善の対策を立てるのが重要である。

# 文書のパンデミック対応

- APAのパンデミック対応とアプローチが重複する部分は多いが大きな相違点がある。
  - APAと異なりタームテストのように将来年度利益との通算を使って平均利益率をリカバーする事ができない。
  - 法人税申告書提出時点で移転価格がALPを満たさないと判明すると、ALPを満たす様に自己申告の増額税務調整を行う必要がある。この場合、バイAPAと異なり日本の親会社の課税所得の減額調整は一般的に困難となるため二重課税を生起する結果となる。
    - 自己申告の増額税務調整の場合、租税条約上の二重課税救済申し立てを国税が受理するかは疑問である。
    - IRSによる更正の結果生ずる二重課税については救済を求める事はできる。
  - APAの枠組ではAPA修正は最終的に税務当局に承認されるためIRSの調査と追徴の可能性は排除できるが、文書ではその保証はない。
  - 但し、文書の作成基準は監査のFIN48や申告書のUTPで要求される調査追徴確率基準より低い  
ためペナルティー回避を主目的するのであればよりアグレッシブなTPMを採用できる。
    - 例えば、回帰分析を使ったAdjustmentを使いCPMレンジを構築する。

# 文書のパンデミック対応

- 自己申告調整を避けるためには決算日までにALPを満たす移転価格を設定する必要があるが、CPMをTPMとする場合にはコンパラの財務諸表が未発表のためパンデミックを反映したCPMレンジが求められない可能性がある。
  - 四半期データを使う事が考えられるがデータベース上必ずしもアクセスがあるとは限らないため分析に手間がかかる。またパンデミックのように不透明な状況で仮に進行期のCPMレンジを設定しても事後的にCPMレンジに入らず移転価格がALPとならない可能性がある。
- CPMベースのTPMでパンデミックに対応するのであれば以下の選択肢がある。
  - 2019年までのCPMを使うが、パンデミックに関わる損失を除外したAdjusted P&Lを使う。
  - 2019年までのCPMを使うが、分析期間を通常の3年や5年を大幅に延長する。
    - 例えば2011年度からパンデミックの2020年度までカバーする10年分析を試みる。
    - 但し、何故10年の分析期間に経済合理性があると説明するのは容易ではない。
  - 2019年までのCPMではなくパンデミックリスクに見合ったコンパラとレンジを使ったCPMを採用する（APAでの分離TPMのケースに対応する）。

# 文書のパンデミック対応

- CPM以外のTPMでパンデミックに対応するのであれば
  - 取引別TPMの採用が考える。
  - 利益分割法の採用が考える。
  - すでに述べたこれらのTPMの注意点は当然該当する。
- パンデミックは移転価格分析史上最大のチャレンジでありALPを満足するTPMをタイムリーに構築するのは納税者にとって大きな課題である。特に進行期の移転価格にALPを満足するTPMを設定するのは容易ではないと考えらる。
- 多くの日系子会社は進行期中の移転価格がALPであるかどうか十分モニターせず申告書提出直前に文書を作成するため、パンデミック年度の文書作成が不可能となり申告調整せざるを得ない可能性が高いと思われる。
- 従って、これまでよりも積極的に対応を考えるのが賢明な選択肢である。
- 高度な文書作成となる可能性もあるため、専門家と相談して最善の対策を立てるのが重要である。



# APAについて

- 米国で1991年に始まったAPAは移転価格税リスク管理の有効な手法として日米取引のある納税者に広く活用されている。
- IRSはAPAの運用について毎年議会に報告書を提出しており、日米取引がIRSのAPAで突出した地位を占めている。

Cases	Filed (Japan)	Filed Total	Executed (Japan)	Executed Total	Pending (Japan)	Pending Total
2019	39	121	59	120	222	454
2018	69	203	42	107	142	458
2017	38	101	66	116	220	386
2016	30	98	46	86	215	398
2015	71	183	51	110	189	410
2014	44	108	47	101	158	336
2013	57	111	77	145	175	331
Total	348	925	388	785	1321	2773
Japan (%)	38%		49%		48%	

- 提出件数 (Filed)、完了件数 (Executed)と審査中件数 (Pending)で他国とのAPAの件数を大きく上回っている。

# APAについて

- APA活用には以下のメリットがあるのが知られている。
  - 移転価格税調査での更正とペナルティリスクの排除。
  - バイAPAでの二重課税の回避。
  - 関税の確定。（移転価格が更正されると関税にも波及するため）
  - 会計上と申告書上で開示すべき税務リスクの排除。
  - 新聞やマスコミによるマイナスの報道回避。
  - 文書作成と比べて移転価格コンプライアンスのための費用の削減。
- 経済のグローバル化の深化そしてDigitalビジネスの普及に伴いますます移転価格に対して各国の税務当局の監視が強化されている。
  - OECDの統計では租税条約締結国間の係争案件は2010年の3328件から2017年の6831件に増加し、米国租税裁判所には現在20件の移転価格案件が審理中。
- 2015年にOECDのBEPSプロジェクトが発表され、移転価格に関する報告義務が整備された。

# APAについて

- 米国では2017年末に税制改革が施行され移転価格に関連する以下の税と規則が導入された。
  - 税源浸食と税制乱用防止のための税 (BEAT = Base Erosion and Anti-Abuse Tax)。
  - 低税率国での無形資産所得に関する規則 (GILTI = Global Intangible Low Tax Income)。
  - 外国源泉の無形資産所得に関する規則 (FDII = Foreign Derived Intangible Income)。
- これらの税と規則により文書に頼る移転価格のコンプライアンスとリスク管理は納税者にとってより複雑で予見性が低くなっており、APA活用のメリットは更に高まっている。

# タリフについて

- 貿易収支不均衡の是正と米国内製造業の保護を目指してトランプ政権の報復関税政策により中国で製造される製品について高い関税率が適用され日系企業の収益を圧迫する要因となっている。
  - 但し、報復関税免除が認められているケースもある。
- CPMでは利益率を検証するため報復関税により日系企業の利益率がレンジの下限を下回る場合も想定されている。
- 報復関税分は移転価格外の要因として除外して検証するのが当然であるように思うが、コンパラも同様な報復関税調整ができなければIRSが受け入れるとは限らない点は注意すべきである。
- 現時点では報復関税をどのように取扱うかは明確な回答がないのが現状であり、個々の会社の実情を踏まえて対策を立てる必要がある。
  - 尚、報復関税は直接中国から輸入する製品だけでなく日本の親会社経由での輸入も対象となる。

# IRS APMAディレクターのコメント

- Grant Thorntonは先週（2020年7月9日）にIRSのAPMA（Advance Pricing and Mutual Agreement）部門の責任者であるJohn Hughesをパネリストに迎えAPAの最新の動向について意見交換の機会を得た。総合司会はこのセミナーのホストであるSteven Wrappeで、筒井もパネリストとして参加した。
  - 上記録画ウェビナーへのアクセス：「**2020 Advance Pricing Update**」  
<https://www.grantthornton.com/events/tax/2020/07-09-advance-pricing-agreement-update.aspx>
- 今セミナーに関連する内容は以下の通りである。
  - APMA部門の陣容とパンデミック下のAPAプロセス
    - APA申請は全てペーパーレスとなり、納税者並びに他国税務当局とのミーティングは電話会議に移行
  - マーケティング無形資産に関するFCD (Functional Cost Diagnostic) モデル
  - 多国間APA (multilateral APA)や連携APA (Coordinated APAs) の活用
    - 3国以上の関連会社取引 (日本~米国~カナダ/メキシコ) の増加
  - タリフとパンデミック
    - これらの取扱いについてはIRSは他国税務当局と意見交換を継続しているが、正式な対応策については状況が確定するまで留保している

# グラントソントン会計事務所 日系企業グループ

グラントソントン会計事務所は、

- 全米57カ所、全世界130カ国を超える国々にて**監査、税務、及びアドバイザリーサービス**を行うプロフェッショナルファームです
- 米国の**日系企業グループ**および主要国に設置されたJapan Deskにより日系企業をサポート
- 日本では**太陽有限責任監査法人**や**太陽グラントソントン税理士法人**と連携し、シームレスなサービスを提供

ご不明な点がございましたらご相談下さい。

# お問い合わせ

本日のウェビナーにご参加下さいましてありがとうございました。  
ご質問、不明点などございましたらご連絡下さい。

健康に気を付けてお過ごしください  
Stay Safe and Healthy



**スティーブン・ラップ Steven Wrappe**  
米国移転価格リーダー  
D +1 202.285.4863  
E [steven.wrappe@us.gt.com](mailto:steven.wrappe@us.gt.com)  
S [linkedin.com/in/steven-wrappe-266bb17](https://www.linkedin.com/in/steven-wrappe-266bb17)



**筒井 俊一 Shunichi Tsutsui**  
日系企業グループ 移転価格リーダー  
D +1 703.637.3022  
E [shunichi.tsutsui@us.gt.com](mailto:shunichi.tsutsui@us.gt.com)  
S [linkedin.com/in/shunichitsutsui](https://www.linkedin.com/in/shunichitsutsui)



**渡辺 久美子 Kumiko Watanabe**  
日系企業グループ 統括パートナー  
D +1 312.602.8479  
E [kumiko.watanabe@us.gt.com](mailto:kumiko.watanabe@us.gt.com)  
S [linkedin.com/in/kumikowatanabe](https://www.linkedin.com/in/kumikowatanabe)



“Grant Thornton” refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. Grant Thornton LLP is a member firm of Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL and the member firms are not a worldwide partnership. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another’s acts or omissions.

This Grant Thornton LLP content provides information and comments on current accounting and tax issues and developments. It is not a comprehensive analysis of the subject matter covered and is not intended to provide accounting, tax, or other advice or guidance with respect to the matters addressed herein. All relevant facts and circumstances, including the pertinent authoritative literature, need to be considered to arrive at conclusions that comply with matters addressed in this content.

Moreover, this content supports Grant Thornton LLP’s marketing of professional services and is not written tax advice directed at the particular facts and circumstances of any person. Nothing herein shall be construed as imposing a limitation on any person from disclosing the tax treatment or tax structure of any matter addressed herein. To the extent this content may be considered to contain written tax advice, any written advice contained in, forwarded with or attached to this content is not intended by Grant Thornton LLP to be used, and cannot be used, by any person for the purpose of avoiding penalties that may be imposed under the Internal Revenue Code.

For additional information on topics covered in this content, contact a Grant Thornton LLP professional.

© 2020 Grant Thornton LLP All rights reserved.

