

国外関連者に対するコミッション料率設定の際の留意点と算定の具体例

1. 国外関連者に対するコミッション料率設定の際の留意点

(1) 関連法令

国外関連者に対して、特定の取引についてコミッションを支払う場合、税務上の損金性に疑義が生じるリスクを低減するため、当該コミッション支払に経済的合理性があること（支払に対応する事業上の便益を享受していることが客観的に説明可能であること、連邦所得税法第 27 条 I）に加え、設定するコミッション料率が、独立企業間価格と比較して、合理的な水準にあることを確認しておく必要がある。前段のコミッション支払に係る経済的合理性については、コミッションの対象取引及び提供される経済的便益が明確に規定された契約書類を整備すること、当該対象取引及び経済的便益について、継続して測定及び説明が可能となるような資料を整備しておくことが肝要である。後段の移転価格税制への対応については、以下(2)にて解説する。

(2) 移転価格税制への対応

メキシコでは、前年度の税務上の収入が 13 百万ペソを超える企業、または専門職役務の提供から生じた収益が 3 百万ペソを超える企業については、関連当事者との取引が独立企業間価格に基づいて行われていることを証明する文書（移転価格文書）を作成、保存する義務がある（連邦所得税法第 76 条 XI）。国外関連者へのコミッション支払取引は関連当事者取引に該当するため、移転価格文書の作成義務がある会社においては、当該コミッション料率が独立企業間価格に基づいて行われていることを、移転価格文書の中で証明する必要がある。

(3) コミッション料率が独立企業間価格に基づいて行われていることの証明

コミッションの支払については、独立企業間価格が比較的容易に入手可能な取引であり、移転価格文書作成の際に使用される価格分析手法については、独立価格比準法（Método de precio comparable no controlado、連邦所得税法第 180 条 I）が使用されるケースが多いものと認められる。独立価格比準法に基づく価格分析は、同種の事業を行う上場企業等のサンプルを抽出し、同種のコミッションに係る料率（独立企業において使用されているコ

ミッション料率) の水準と対象会社のコミッション料率を比較、対象会社のコミッション料率が合理的な水準にあることが確認できれば、当該コミッション料率が独立企業間価格に基づいて算定されているとの結論が得られることとなる。コミッション料率の相場については、事業、製品の内容やコミッションの対象となる経済的便益の性質、市況等によっても左右されるため一概に示すことは困難な部分もあるが、例えば、自動車部品の販売について、国外関連者が提供するノウハウ等に対して、売上金額に応じて支払われる、といった性質のコミッションの場合、2.5%~4.5%といったレンジでコミッションを設定する取引は比較的一般的と認められる。

2. 具体例

以下の具体例では、商流変更に伴いコミッションを設定するケースについて、合理的なコミッション料率の策定方法を検討する。

[前提条件]

- これまで、メキシコ製造会社 A から米国販売会社 B (A のグループ会社) に製品を販売、B が米国市場において A から購入した製品を販売していた。
- 顧客都合により、上記商流について、今後は B を介さず、A から米国顧客に対して直接製品を販売することとなった。
- ただし、米国顧客からの受注獲得のための営業機能については引き続き B が担うこととなるため、A、B の間で、A から B に対し、A の米国市場向け製品売上に対して、一定の料率を乗じて計算されるコミッションを支払うための契約を締結する。

上記 1. (3) のとおり、上記 A から B に支払うコミッションは、メキシコにおいて損金算入の対象となるため、メキシコにおいて、当該支払コミッション料の損金不算入リスクを低減するためには、当該コミッションに係る料率が、独立企業間価格に基づいて策定されていることを確認することが必要である。

上記具体例では、コミッション料率を策定する際、まずは A において、従前の商流の場合と比較して、同水準の利益を獲得できる水準の料率をターゲットにすることが考えられるが、製品販売取引とコミッション支払取引では、A における移転価格文書作成の際に使用する分析手法が異なる可能性がある。コミッション料の場合は、上記 B の営業機能によ

って得られる便益にかんがみて、独立企業間価格に照らし、合理的な水準であることが求められるため、従前 B が得られていたマージンとは異なる水準となる可能性もある。

また、在米国会社である B においても、米国の移転価格税制に準拠した形で、適切な利益を確保する必要があるため、双方の所在国における税務上の要求、リスク等を勘案した水準でコミッション料率を合意することが望ましいものと考えられる。

プラットフォームコーディネーター・ミニレポート
「国外関連者に対するコミッション料率設定の際の留意点」
(2022 年 12 月)

○作成：ジェットロ・メキシコ事務所

中小企業海外展開現地支援（メキシコ）・プラットフォーム

○執筆：プラットフォーム・コーディネーター 松本 祥一郎（Fair Consulting Mexico S.C.）

【報告書の利用についての注意・免責事項】本ミニレポートは、日本貿易振興機構（ジェットロ）メキシコ事務所が Fair Consulting Mexico S.C. に作成委託し、2022 年 12 月に入手した情報に基づき作成したものです。掲載した情報は作成委託先の判断によるものですが、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。本ミニレポートはあくまでも参考情報の提供を目的としており、提供した情報の正確性、完全性、目的適合性、最新性及びサービスの有用性の確認は、申込者の責任と判断で行うものとし、ジェットロは一切の責任を負いません。これは、たとえジェットロおよび Fair Consulting Mexico S.C. が係る損害の可能性を知らされていても同様とします。