

## 知的財産をめぐる移転価格税制上の問題 についての考察(その2)(完)

坂 本 安 孝\*

**抄 録** 前回は、移転価格税制についての基本的な枠組みについて我が国の税制を中心に解説しましたが、今回は知的財産（無形資産）と移転価格の関係について具体的に説明を進めていきたいと思  
います。特に、知的財産の税務上の考え方、実務上問題となっている論点をわが国だけでなく諸外国  
の状況についても触れることでグローバルに展開する企業にとって参考になればと考えています。

### 目 次

1. はじめに
2. 移転価格税制とは  
(以上, 前号)
3. 無形資産と移転価格
  3. 1 概 要
  3. 2 無形資産を取り巻く現状について
  3. 3 無形資産の定義
  3. 4 無形資産に係る独立企業間価格の決定
  3. 5 我が国における移転価格課税事例の紹介
  3. 6 無形資産に関する税務上の論点
  3. 7 研究開発拠点の海外展開に関する移転価  
格税制上の整理
  3. 8 OECDにおける無形資産に関する議論
  3. 9 無形資産に関する世界の潮流
  3. 10 無形資産に関する移転価格リスクへの対応
4. おわりに  
(以上, 本号)

### 3. 無形資産と移転価格

#### 3. 1 概 要

これまでの移転価格税制の説明を踏まえ、無  
形資産（知的財産）と移転価格の関係について  
話を進めて行きたいと思います。法人と国外関  
連者間では、棚卸資産、役務提供、金銭の貸付、

無形資産の供与等さまざまな取引が行われてい  
ます。その中でも、特に近年、移転価格調査に  
より課税される金額が大きくなるのは無形資産  
取引が関わっている事例です。近年の無形資産  
取引に係る更正金額の大きい事例は表2の通り  
です。このような更正に至るのは、企業の超過  
収益力の源泉となる重要な無形資産をどのよう  
にとらえるかということが、法人と国外関連者  
間の取引に関して移転価格税制上、独立企業間  
価格で行われているか否かの判断に大きく影響  
するからです。無形資産に係る移転価格の問題  
を簡単に整理致しますと、①無形資産の価値評  
価、②無形資産の帰属の問題があります。①と  
しては形成された無形資産がどれだけ利益の創  
出に貢献しているか、関連者間での無形資産取  
引について独立企業間だったらいくらになるか  
といった事柄が挙げられます。②としては無形  
資産の帰属すなわち当該無形資産に対して権利  
を持つのは誰かということで、その判断に当っ  
て考慮する要素として、法的所有権以外に経済  
的に無形資産の開発費用あるいはリスクを負担  
したのは誰かということが挙げられます。

\* 税理士法人トーマツ移転価格グループ 税理士  
Yasutaka SAKAMOTO

表2 近年の無形資産取引に係る更正の事例

会社名	更正公表日	更正所得額 (億円)	追徴税額 (億円)	対象取引	概要
A社	2010/5/14	37	18	特許権 使用料	食品を製造する米国の子会社から、特許権の使用料の支払いを受けていたが、支払額が過少で子会社に所得を移転したという指摘を日本当局より受けた
B社	2009/10/1	43	19	商標権 使用料	オーストラリアの子会社から受け取った2005～2008年の商標権などの使用料について、「実際に受け取るべき金額より少なく受領していた」と日本当局より指摘を受けた (当局の判断に納得出来ず、相互協議を申立てし、2013年3月に相互協議の合意により17億円の還付を受けることをプレスリリース)
C社	2008/05/15	78	35	技術指導料 開発費用	2005、2006年度の2年間につき中国子会社との間の技術指導や開発費用などを含めて算出したロイヤルティをもっと高く設定すべきと日本当局から指摘を受けた (当局の判断に納得出来ず、相互協議を申立てし、2013年5月に相互協議の合意により18億円の還付を受けることをプレスリリース)
D社	2006/04/01	51	17	ソフト販売権	ゲームソフトを販売している米国の子会社からソフト販売権を与える代わりにロイヤルティを徴収しているが、日本当局より「独立企業間価格と比較して安すぎる」と判断され、2005年3月期までの6年間で約51億円の申告漏れの指摘を受けた (当局の判断に納得出来ず、相互協議を申立てし、2009年10月に相互協議の合意により二重課税が解消した旨プレスリリース)

これから、無形資産を取り巻く現状、無形資産についての定義、無形資産に係る独立企業間価格の決定、我が国における移転価格課税事例の紹介、無形資産に関する税務上の論点、研究開発拠点の海外展開に関する移転価格税制上の整理、OECDにおける無形資産に関する議論、無形資産に関する世界の潮流、無形資産に関する移転価格リスクへの対応について順次、説明していきたいと思ひます。

### 3.2 無形資産を取り巻く現状について

まず、我が国における無形資産取引に係る移転価格税制上の問題について、現状を説明させていただきます。無形資産に関する移転価格課税の問題が新聞等で取り上げられることが多くなっています。無形資産課税の根拠として税務当局の主張するポイントは、親会社が海外子会

社から得ている無形資産の供与等に係る対価すなわちロイヤルティ等が少なすぎるということです。企業としては海外子会社からのロイヤルティ料率について特許や製造ノウハウ等の供与の状況、同様のケースでの第三者に対する実績、現地国でのロイヤルティの認可（許可）や送金規制等を勘案して決定されているケースがほとんどだと思ひます。その観点からすれば、何故、急に日本の税務当局がロイヤルティが少なすぎるとして移転価格課税を行うのか疑問に思われるでしょう。まず、この疑問についてその背景から説明をしていきたいと思ひます。

近年、我が国を本店とする各企業においては輸出先国での輸入規制、円高の進行（直近では円安になっているが長期的趨勢は円高）、少子高齢化による国内市場の縮小、中国をはじめとする新興国での経済発展に伴う海外市場の拡大

等経済のグローバル化に対処するために製造拠点を海外に移管する動きが加速されていることがあります。このような動きは多国籍企業と呼ばれる日本を代表する大企業だけではなく中小の製造メーカーにおいても認められます。従って、移転価格は海外に進出している企業にとって身近なものと認識されるようになってきています。このような傾向について2013年2月20日付日本経済新聞の記事では次のように伝えていきます。それによると、我が国の特許収支が2003年にそれまでの赤字（支払超過）から黒字（受取超過）に転換し、その後黒字幅が拡大し、2012年には黒字額が9,528億円と1兆円に迫るまでになっています。その内訳を見ると製造業の工業権・鉱業権の収支が約1.5兆円の黒字（著作権の収支は5,800億円の赤字）になっているがその大半が日本企業が海外子会社とやり取りする企業グループ内の取引であるとしています。このことから我が国の企業の海外移転の加速及びそれに伴う無形資産取引に係る移転価格の問題が重要性を持ってきていることがわかるかと思えます。

一般に、製造拠点の海外移管当初は本社（親会社）から現地製造子会社に技術者を派遣して工場の立ち上げ時の現地従業員への研修や技術指導を行い、製造活動が軌道に乗るよう支援を行っています。この期間の長短は現地での工場の稼働状況によって様々です。

親会社としては企業グループとしての経営戦略の一環として子会社支援を行っていることから、このような技術供与や役務提供の対価について現地子会社が軌道に乗るまで軽減あるいは未徴収としているケースが見受けられます。その結果、我が国での税務調査で未徴収等の対価について移転価格課税や国外関連者寄附金（我が国の税制では全額が損金不算入とされています）として否認されることとなります。さらに、現地子会社での製造が軌道に乗ってくると子会

社の営業利益の水準が高くなっていくことになります。すると、高水準の利益の源泉について日本の税務当局から本来日本の親会社の技術指導や特許の使用許諾等の支援があつて実現したものであり、そのような超過収益は日本側に帰属すべきとの指摘を受け最悪の場合移転価格課税につながることもあります。

上記で述べた移転価格課税の背景には無形資産の範囲や法的所有だけではなく経済的所有の認定の要否、超過収益の帰属先、無形資産の価値評価などについての企業と税務当局との認識の違いが大きく関係していると考えられます。それでは、最初に無形資産について移転価格税制上どのようにとらえているのか説明していきたいと思います。その上で、事例等を交えながら実務上の移転価格税制の論点についてコメントをしていきたいと思えます。

### 3. 3 無形資産の定義

我が国における移転価格税制上の無形資産の取扱いについて説明していききたいと思います。

まず、無形資産については、工業所有権等のような登録されたものだけに限定されません。製造ノウハウや販売網・顧客リストに係るものなども含む概念としてとらえています。具体的には、措置法通達66の4(3)-3（比較対象取引の選定に当たって検討すべき要素）（注）1では「(2)の売手又は買手の果たす機能の類似性については、売手又は買手の負担するリスク、売手又は買手の使用する無形資産（著作権、基本通達20-1-21に定める工業所有権等のほか、顧客リスト、販売網等の重要な価値のあるものをいう。以下同じ。）等を考慮して判断する。」と規定されており、引用されている法人税基本通達20-1-21では、工業所有権等について以下のように規定しています。

- ・特許権、実用新案権、意匠権及び商標権の工業所有権及びその実施権等



・生産その他業務に関し繰り返し使用し得るまでに形成された創作（特別の原料，処方，機械，器具，工程によるなど独自の考案又は方法を用いた生産についての方式，これに準ずる秘けつ，秘伝その他特別に技術的価値を有する知識及び意匠等をいい，ノウハウはもちろん，機械，設備等の設計及び図面等に化体された生産方式，デザインを含む。）

一方，OECD移転価格ガイドラインでは無形資産について以下のように定義しています。

（パラグラフ6.2）では，「無形資産」とは，

・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を含む。

・文学上・芸術上の財産権，及びノウハウ，企業秘密等の知的財産権も含まれる。

（パラグラフ6.4）では，「マーケティング上の無形資産」とは，製品あるいはサービスの宣伝に役立つ商標及び商号，顧客リスト，販売網，関連製品に対して重要な宣伝価値を有するユニークな名称・記号・写真を含む。

（パラグラフ6.5）では，

・「ノウハウや企業秘密のような知的財産権」は商業上の無形資産あるいはマーケティング上の無形資産であるとし，商業上の活動を助け，あるいは促進する財産としての情報又は知識である。（これらは特許権や商標のように，権利保護のため登録されることはない）ノウハウは過去の経験から得られるものであり，製造者が単なる製品の検査や技術の進歩に関する知識から得ることができないものを意味する。

ノウハウは特許権によりカバーされない秘密工程，秘密方式及び産業上，商業上又は学術上の経験に関するその他の秘密情報を含むかもしれない。

実質的には我が国の規定との違いはないとさ

れています。

参考までに，米国財務省規則 § 1.482-4(b)では，無形資産とは以下のものを含み，かつ，個人の役務とは関係なく重要な価値を有する資産をいうとされています。

・特許，発明，方式，工程，意匠，様式，ノウハウ

・著作権，文学作品，音楽作品，芸術作品

・商標，商号，ブランドネーム

・独占販売権，ライセンス，契約

・方法，プログラム，システム，手続，キャンペーン，調査，研究，予測，見積り，顧客リスト，技術データ

・その他類似項目（あるものの価値がその物理的属性でなく，その知的内容又は他の無形資産から派生している場合，上記の各項目に類似しているとみなされる。）

以上のように，移転価格においては，工業所有権のように登録されているものは勿論のこと，たとえ権利として登録されていなくとも企業に超過収益をもたらしているものは「重要な価値がある」無形資産として認識していることがわかります。

### 3. 4 無形資産に係る独立企業間価格の決定

無形資産が絡む取引すなわち無形資産の使用許諾取引や無形資産の譲渡取引に係る移転価格算定方法は，前回説明させていただいた移転価格算定方法（棚卸資産取引に適用される方法と同等の方法）ということになります。特に無形資産の使用許諾取引に係るロイヤルティ料率の妥当性が問題になるケースが多いといえます。そして，当該取引に係る移転価格の算定方法を決定するに当たっては，関連者間で行われる当該取引に係る比較対象取引（ロイヤルティ料率を直接比較することが可能な取引）を見出すこと

には困難が伴います。その理由としては、関連者間取引では有形資産取引と無形資産取引が一体としてなされている場合が多いからです。仮に、無形資産が単独で使用許諾されている場合には公開情報から比較対象取引を見出す可能性はあるかもしれませんが。そのため、実務上は、このような一体として行われる取引について再販売価格基準法、原価基準法、残余利益分割法、取引単位営業利益法が適用されています。

一方、無形資産の譲渡取引については無形資産価値を評価する方法に関しては、現在のところ、我が国の移転価格税制では特段規定は設けられていません。そのため他の分野で知的財産の価値を評価するのに用いられている方法を参考にすることになりますが、それらの方法としては、コスト・アプローチ（ライセンサーがライセンサーに供与した無形資産を新規に構築する場合もしくは実際に支出した歴史的原価を積算したうえで現在価値に引き直す方法）、マーケット・アプローチ（類似の無形資産の売買実例を参考にして算定する方法）、インカム・アプローチ（問題となっている特許（無形資産）を使用して開発された製品から得られる将来のキャッシュフローを推定したうえで、当該キャッシュフローの獲得に貢献した特許の寄与分で按分した金額を割引現在価値に引き直して特許の価値を求める方法）などの方法があります。

### 3. 5 我が国における移転価格課税事例の紹介

税務調査で問題になるケースのうち事例の多いものについて説明します。

#### (1) ケース1：ロイヤルティの減免

我が国の法人が国内の製造拠点の海外移転のため現地に子会社（国外関連者）を設立しました。現地での製造開始にあたり工場立ち上げのため本社から製造ラインの技術者を派遣し、工

場の稼働開始のための支援や現地採用の従業員の研修等を行いました。これらの支援の中には特許等の使用許諾や製造ノウハウをはじめ無形資産の供与が含まれていました。

そこで、国外関連者との間で、技術供与契約（ロイヤルティ契約）を締結しました。

しかし、現地子会社が設立間もなく赤字であったことから、黒字化するまで軽減した料率でロイヤルティを収受していました。

税務当局は、たとえ現地子会社が設立直後（スタートアップ期間）で赤字であったとしてもロイヤルティの軽減は認められない。当該軽減は親会社による現地子会社に対する支援に該当し国外関連者に対する寄附金であるとして更正を行いました。

- ・ 海外子会社が設立直後であったため、事業が軌道に乗るまで技術支援契約上のロイヤルティ料率を軽減
- ・ 税務当局による調査  
- 設立当初の損失は事業者自身が負担すべきもので、ロイヤルティの軽減は海外子会社支援目的であるとして軽減分を更正

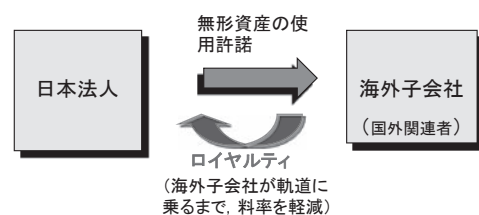


図13 ロイヤルティの減免

#### (2) ケース2：現地での規制

法人と関連者間でロイヤルティ契約を締結しましたが、現地の当局から許可が下りずに、ロイヤルティを収受できていませんでした。税務当局は現地の制度上の問題については非関連者間の契約でもありうることであり、同様の状況で非関連者間では当該リスクを踏まえて無形資産の供与に係る契約締結の可否を判断するはずであるから、上記の理由を根拠にロイヤルティを徴収しないことは認められないとして更正を行いました。

・ 海外子会社でロイヤルティ契約に基づく支払いについて現地当局の許可が下りず送金ができず

・ 税務当局による調査

- 現地の制度上の規制が日本当局の課税権に影響を及ぼすものではない
- 未収ロイヤルティの更正

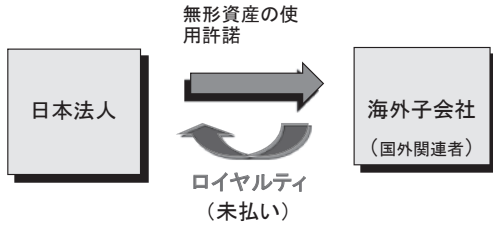


図14 現地での規制

(3) ケース3：役務提供と無形資産の供与

現地製造子会社は我が国の親会社から技術供与を受け製造を行っていました。また、技術供与に関して製造の技術者が派遣されていました。両法人間では技術供与契約を締結しロイヤルティを収受するとともに同契約に基づく技術者派遣に関する諸費用について実費相当を収受する旨の規定を設けていました。これに対して、現地税務当局は現地子会社の製造活動は単純なものであり技術供与の実態は認められないとして技術者派遣に対する対価とロイヤルティは二重払いであるとして指摘し、ロイヤルティの支払いを認めませんでした。

- ・ 海外子会社に対する技術供与と技術者の派遣
- ・ 現地税務当局による調査
  - 製造活動は単純であり技術供与の実態は認められない
  - 技術者派遣(役務提供)の対価と無形資産の対価が二重払いであるとしてロイヤルティを否認

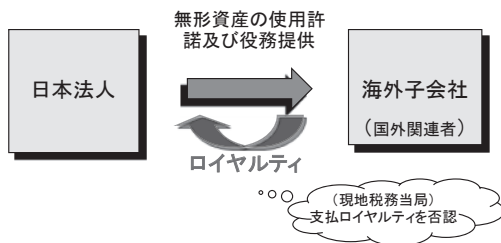


図15 役務提供と無形資産の供与

(4) ケース4：法的所有と経済的所有 その1

外資系の日本法人は親会社開発の技術を使用

して日本で製造販売活動に従事していました。当該技術についての特許は親会社が持っており、日本法人では顧客のニーズに合わせるための製品改良、広告宣伝や販売促進活動(いわゆるマーケティング活動)を行っていました。当該活動により企業グループとして高い利益水準を獲得するまでになりましたが、日本法人には通常の製造販売機能を有する比較対象企業の営業利益水準に相当する利益だけが残るように親子間の部品取引やロイヤルティ取引に係る移転価格が設定されていました。これに対し税務当局は無形資産を形成、維持、発展させるために日本法人も多大な貢献をしているとして経済的所有(主としてマーケティングインタンジブル)を認定したうえで親子間の移転価格を独立企業間価格に引き直して更正を行いました。

- ・ 日本法人は親会社から技術供与を受けて製造販売を行っているが、顧客ニーズに合わせるための製品改良、広告宣伝や販売促進活動
- ・ 税務当局による調査
  - 日本法人のマーケティング活動等はマーケティングインタンジブルに該当し当該貢献を勘案すると支払ロイヤルティは過大であるとして更正

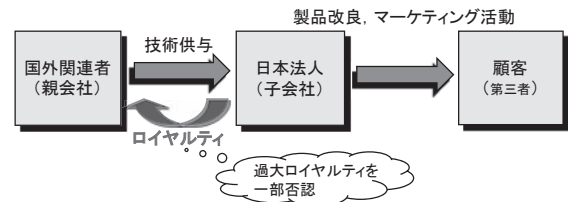


図16 法的所有と経済的所有 その1

(5) ケース4：法的所有と経済的所有 その2

現地製造子会社は我が国の親会社から技術供与を受けて製造販売活動に従事していました。現地での製造が軌道に乗るとともに原材料の現地調達、顧客のニーズに合わせるための製品改良、広告宣伝や販売促進活動(いわゆるマーケティング活動)を徐々に行うようになりました。その後、現地子会社の利益水準は次第に高まってきました。これに対して税務当局は現地子会社の貢献を認めず、通常の製造販売機能を有する比較対象企業の営業利益水準を超える超過収



益について親会社の貢献によるものであり同社に帰属すべきとして更正を行いました。

- ・海外子会社は親会社から技術供与を受けて製造販売を行っているが、顧客ニーズに合わせるための製品改良、広告宣伝や販売促進活動
- ・税務当局による調査
- 海外子会社のマーケティング活動等はマーケティングインタンジブルに該当せず、受取ロイヤルティが過少であるとして更正

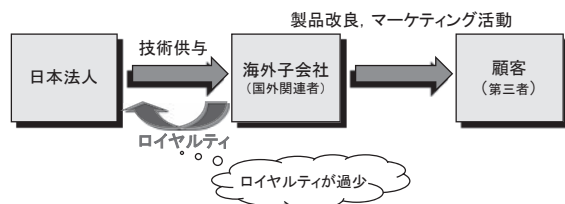


図17 法的所有と経済的所有 その2

以上が、移転価格課税等に係る事例ですが、参考としてわが国での無形資産に係る課税事案で新聞等で公表されたものを以下で紹介させていただきます。

表3 移転価格課税・指摘の主要事例

会社名	更正公表日	更正所得額 (億円)	更正税額 (億円)	対象取引	対象期間
E社	2012/05/09	160	80	技術使用料	5年間
F社	2010/05/10	37	18	ロイヤルティ	5年間
G社	2009/10/01	43	19	商標権使用料	4年間
H社	2008/07/01	155	73	ロイヤルティ・製品取引	6年間
I社	2008/06/30	13	40	ロイヤルティ	6年間
J社	2008/05/15	78	35	ロイヤルティ・製品取引	2年間
K社	2008/04/04	2	1	ロイヤルティ	6年間
L社	2008/02/02	233	110	ロイヤルティ	5年間
M社	2006/06/30	744	279	技術使用料	6年間
N社	2006/05/30	4	1	ロイヤルティ	4年間
O社	2006/04/01	24	11	ロイヤルティ	5年間
P社	2006/04/01	51	17	ロイヤルティ	5年間
Q社	2006/03/24	15	5	商標権使用料	6年間
R社	2005/06/30	214	45	技術使用料	5年間

### 3. 6 無形資産に関する税務上の論点

ここでは前記した無形資産に係る移転価格課税事例等に基づいて税務当局と企業側の無形資産に関する認識についてどのような差異がありどのような点で議論がなされているのか解説していきたいと思います。

一般に、法人と国外関連者間の移転価格が独立企業間価格で行われているか否か検討するに際し、法人または国外関連者の利益水準が高い場合、それが何によって生み出されたものか、特に法人または国外関連者の有する重要な無形資産によるものか否か検討することが必要になります。税務上、重要な無形資産については、これまで説明してきたように重要な価値を有し超過収益の源泉となるものとして広くとらえていることが分かります。従来、企業は無形資産の供与等に関するライセンス契約を主として特許権、商標権等ある程度限定された無形資産を想定して締結していたと思いますが、移転価格税制の実務においては超過収益の獲得に貢献しているものとしてとらえていることから、この無形資産の範囲に関する認識の違いが移転価格調査で無形資産に関する指摘を受けることにつながっていると思われます。さらに、無形資産(知的財産権)の所有権についても注意が必要です。移転価格税制の適用に関し、無形資産の所有権を判断する場合には、法的所有関係だけではなく、無形資産を形成、維持、発展させるための活動も考慮して経済的所有を認識する必要があるとされています。そのため、企業自らは法的所有権を有していない無形資産であっても当該無形資産からもたらされる利益の分配を受ける権利がある場合があります。

さらに、無形資産の評価についても先に述べたように独立企業間価格の算定方法について確立されたものがないため譲渡においては税務当局と認識の違いが生じる恐れがあります。

これまで述べてきたように、日系企業においても経済のグローバル化の進展に対応するため、海外への製造拠点の移管、新興国等における経済発展に伴う消費市場としての重要性から消費者のニーズへの対応や販売機能の移管などを背景とし、より消費者に近い海外でのマーケティング活動を含む研究開発活動等について従来の本社集中から海外の製造販売等の拠点への機能の分散等の事業再編が活発化してきています。この流れは今後も続くものと想定されます。そこで次のこのような企業活動の変化に関する移転価格上の問題点について具体例を使って整理したいと思います。

### 3. 7 研究開発拠点の海外展開に関する移転価格税制上の整理

今後我が国の法人が海外展開するに当たり留意すべき点について、研究開発機能を海外に移管するケースを例に無形資産についての議論を整理したいと思います。

移管の形態については、無形資産の所有権をどこにするかによって、集中型と分散型に分けられます。集中型とは、研究開発機能及びリスクについてグループ内の特定の法人に集中させる方式です。当該役割を従来通り親会社が担う場合と、特定の海外子会社に担わせる場合があります。この場合に考慮すべき移転価格の問題としては、仮に既存の無形資産の譲渡が必要な場合にその評価すなわち取引金額をどのように設定するのかということ、研究開発機能を有する会社との間の委託研究開発契約に係る対価についてどのように設定するのか（総費用に対する適正なマークアップ率はいくらか）ということがあげられます。先ほども説明したように無形資産の評価については現在までのところ我が国の移転価格税制上明確化されていないため移転価格リスクが残ります。

次に分散型について説明します。分散型では、

研究開発機能及びリスクについて複数の会社が担います。具体的には、研究開発機能を有する会社間でコストシェアリング契約（費用分担契約）を締結し、研究開発費をそれぞれが受ける研究成果に係る便益割合で分担し、開発された無形資産については共有することになります（実務上は特定の企業名で登録することになります）。この結果、当事者間では共同開発された無形資産の使用についてのロイヤルティの授受は不要となります。このケースでの移転価格上の問題としては、研究開発費の負担割合を決めるのに使用する「便益割合」の指標（たとえば、売上高、生産数量、営業利益等）、共同研究のために提供されるコストシェアリング参加者の既存の無形資産についての評価額（他の参加者は一時金かロイヤルティを支払う必要があります）に関する事項が挙げられます。

### 3. 8 OECDにおける無形資産に関する議論

OECDではすでに1970年代から多国籍企業の活動に関連する諸問題について検討を行ってきています。そして、すでに述べたように1979年にOECD移転価格ガイドラインが公表されています。その後も経済のグローバル化の進展に伴う多国籍企業における経済活動の活発化に伴う取引の複雑化等に対応するためにガイドラインの改定を重ねてきており、直近では2010年に改定がありました。この時の改正では、第1章（独立企業原則）、第2章（移転価格算定手法）及び第3章（比較可能性の分析）の改正及び第9章（事業再編に係る移転価格の側面）の追加が行われました。現在も無形資産に関する規定の見直し（第6章の「無形資産に対する特別の配慮」）等の作業が行われています。2012年6月にOECDが公表した中間のディスカッションドラフトでは無形資産（商業上あるいはマーケティング上の無形資産という表現をしています）の定義において具体的事例を交えて説明してい



ますが、ある程度広くとらえようとしています。議論されている項目としては、①特許、②ノウハウ及び企業秘密、③商標、商号、ブランド、④ライセンス及び制限された無形資産の権利等、⑤のれん及び継続企業の価値、⑥統合された労働力、⑦グループのシナジー、⑧市場固有の特徴があります。このうち⑥については対価性のある無形資産とみなすべきか否かについて不明確、⑦及び⑧については該当しないものとして挙げられています。

次に無形資産に関する超過収益の帰属先について、当事者間での法的取り決めが当事者が実際に行う活動と一致している限りにおいて法的所有者に帰属するとされています。この場合において、当事者の実際の活動が超過収益を享受するにふさわしいものであるかどうか決定するために、無形資産の開発・改良・維持・保護に関する、①機能を有しているか否か、②リスクを負担しコントロールしているか否か、③費用等を負担しているか否か等についての検討が必要であるとしています。

無形資産の使用または移転に関する移転価格算定方法について、棚卸資産や役務提供取引に関連して無形資産が使用される場合あるいは無形資産又はその権利の移転（無形資産の譲渡）がなされた場合において、比較対象取引がある場合の算定方法（CUP法）や比較対象取引がない場合の算定方法（利益分割法やその他の評価方法の使用）について例示されています。

以上はあくまでも中間的なものであり最終的なガイドラインではないことに留意してください。

### 3. 9 無形資産に関する世界の潮流

現在、無形資産に関しては、世界的に見た場合、大きく分けてOECD諸国と非OECD諸国との間で無形資産に対する認識に大きな隔たりがあります。

OECDの場合において、一般に、多国籍企業の移転価格の検討に関して、進出先の子会社について機能の限定された製造会社あるいは販売会社と位置づけ、通常の利益のみを当該子会社に与え、残りの利益いわゆる残余利益（超過利益）については研究開発機能等重要な無形資産を有する親会社に帰属させるべきであるとの考え方がなされていました。ところが、新興国での移転価格税制の整備に伴い、現地子会社の高収益に関して限定的な製造会社（受託製造会社）や販売会社の通常の機能に見合う利益を引いた超過収益について、当該利益の帰属先に関して、現在議論がなされています。

まず、企業に超過収益をもたらす重要な無形資産の創出について製造業等における研究開発活動が貢献していることについては、研究開発活動と無形資産の直接的因果関係や効果期間などについては議論になりますが、世界的にもある程度コンセンサスは得られていると思われまます。無論、新興国で研究開発活動が行われてくるようになると当該貢献に基づく利益の帰属については先進国と新興国の間で認識の隔たりがあります。マーケティング無形資産、ロケーションセービングの問題、マーケットプレミアムの問題に関しては、特に議論の多い問題です。マーケティング無形資産については貢献の対象となる費用の範囲や効果を及ぼす期間などについて先進国間でも議論があります。一方、ロケーションセービングの問題、マーケティング無形資産やマーケットプレミアムの問題に関しては新興国を中心に移転価格の分析上、その貢献度を十分に考慮すべきとの主張がなされています。

#### (1) ロケーションセービング

ロケーションセービングとは、製造拠点を製造コスト（人件費、製造設備、地代等）の高い国から低い国に移転することによりコストの削

減が図られ、その結果削減された利益のことをいいます。先進国の企業が製造拠点を新興国に移管する理由としては、製造コストの低減が図れることがあり順調に工場を稼働できれば、販売価格が移管前に比較してそれほど低下しなければコストセービングによる利益（これをロケーションセービングといいます）が獲得できることとなります。それでは当該利益を享受すべきは製造を行っている子会社かそれともそのような事業方針の決定を行った親会社なのかという点です。

新興国の税務当局は、新興国における人件費コスト、土地コスト及びその他の運営コストは親会社所在国よりも安価であり、新興国所在の子会社はそのメリットを享受しているが当該コストセービングによる利益は当該子会社に帰属させるべきと考えています。

先進国側は製造拠点の新興国への移管の事業上の決定、それに伴う追加コストやリスクの負担をしているのは親会社であることからロケーションセービングは親会社に帰属すべきと主張しています。また、ロケーションセービングは競合企業も同様の行動をとるので一時的であり、かつ、新興国所在の比較対象企業も同様に当該メリットを享受しており適切な比較対象企業の選定を通じて反映されていると反論しています。

この点に関しては新興国では上場企業が少なかったり情報の公開があまり進んでいなかったりして比較対象企業を選定することが困難であるとの事情もあり、解決には至っていません。

## (2) マーケットプレミアムの問題

マーケットプレミアムとは特定の市場での販売価格が、その地域特有の市場環境（旺盛な需要や各種規制）の影響を受けて、他の地域より製品価格が高くなる場合などに生じる追加的利益をいいます。新興国側は、特定商品における

新興国市場における販売価格が高水準に維持されている結果として得られる利益についてはマーケットの特殊性によりもたらされたものであり同国所在の会社に帰属させるべきと考えています。この主張の背景にあるのは、新興国市場の成長とそれに伴う旺盛な需要の存在から得られるマーケットプレミアムがあります。当該利益の帰属についてどのように扱うかについて先進国側と対立があります。

## (3) マーケティング無形資産

マーケティング無形資産とはマーケティング活動や広告宣伝活動を通じて形成された無形資産（販売網、顧客リスト、ユニークな販売方法ブランド）をいいます。新興国側では、特定のブランド価値は、親会社ではなく進出先の子会社が自ら創出したものである。従って、その価値から生じる超過収益は当該子会社に帰属させるべきと考えています。

この主張の背景については、新興国所在の子会社が設立当初の限定された販売機能に加え、マーケティング機能を有するようになったことがあります。追加された機能についてどの程度の利益を配賦すべきか議論のあるところです。

## (4) 技術的価値の劣化

新興国の中には、先進技術は時間の経過に伴って優位性を失う可能性があるため、支払ロイヤルティについては使用年数の増加に伴って遡減させるのが妥当であるという考え方があります。これについては、先進国側は必ずしもすべての技術が劣化するものではなく一律に判断するのは適当ではなく、超過収益に当該技術が貢献している限りにおいては当該技術を有する親会社に帰属させるべきと考えています。

ところで、製造子会社の新興国等への進出当初の段階と現地子会社の経営が発展・安定期に突入した段階では次のように状況が変化してい

ます。

当初の段階では現地子会社に対して親会社の無形資産の提供や様々な技術・販売・経営支援、原材料等の供給がなされます。この段階では子会社の利益水準もそれほど高くないか当初数年間は赤字の場合もあります。受託製造会社としての利益を上げていけば、親会社、子会社双方とも移転価格リスクはそれほど高くありません。

ところが安定期において、原材料の現地調達や現地仕様の製品への改良等にも取り組むなど子会社が独自の機能を果たし始めると同社の利益率が上昇してくる場合があります。この段階になると現地子会社の高収益について通常の製造会社等の利益を上回る部分すなわち超過収益についての帰属先に関して先進国側の税務当局と新興国側の税務当局間で意見の対立が起こり場合によっては移転価格課税によって二重課税の問題につながってくるのです。

### 3. 10 無形資産に関する移転価格リスクへの対応

税務上の移転価格リスクを回避あるいは低減するためにはこれまで述べてきた論点を踏まえ、各企業が対応策をとる必要があります。一般に、各国の移転価格税制ではドキュメンテーション（文書化）の義務化や事前確認の取得の推奨等がなされています。現在最も有効な対応策としては、事前確認（いわゆるAPA）の取得が挙げられます。

APAとは、納税者が税務当局に申し出た独立企業間価格の算定方法等について、税務当局がその合理性を検証し確認を行うことをいい、納税者が確認された内容に基づき申告を行っている限り、移転価格課税は行われません。相互協議を伴う事前確認（バイラテラルAPAといいます）は、独立企業間価格の算定方法について、当該取引の当事者を所轄する税務当局間で

相互協議を行い、移転価格課税についての予測可能性を確保すると同時に二重課税のリスクを回避することを目的としています<sup>1)</sup>。つまりAPAの取得によって納税者の法的安定性及び予測可能性が図られることとなります。APAにはたとえば日本の税務当局だけに確認を求める一国間APA（ユニラテラルAPAといいます）もありますが、この場合には国外関連者の所在する国における移転価格課税リスクは回避できません。一国間APAと二国間APAとの比較は図16、図17の通りです。

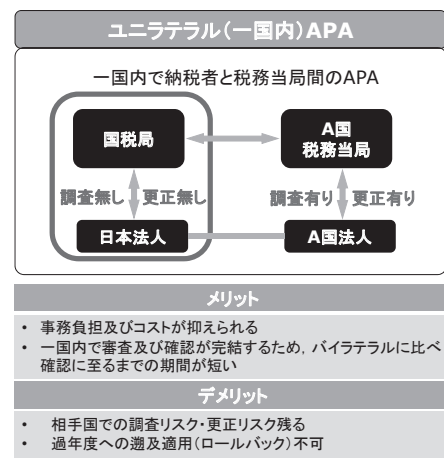


図18 ユニラテラルAPAの概略

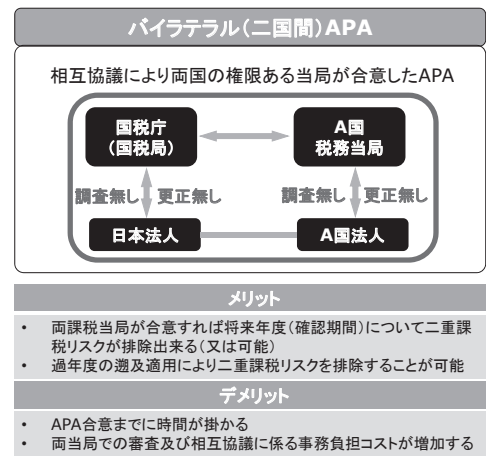


図19 バイラテラルAPAの概略

また、ドキュメンテーション（文書化）の整備により、仮に税務当局による移転価格調査が開始された場合でも、遅延なく必要な資料を提



示することで企業側の算定価格の妥当性が主張でき、課税リスクが減少することも考えられます。我が国の移転価格税制でも平成22年度の税制改正により、移転価格調査の際に推定課税<sup>2)</sup>を受けないために納税者として事前に作成すべき書類について措置法規則第22条の10で規定されました。作成すべき書類は大きく「国外関連取引の内容を記載した書類」と「国外関連取引に係る独立企業間価格を算定するための書類」に分けられます。これらの書類の作成（いわゆる文書化）は義務ではありませんが、企業側としては、自社の価格算定方法が妥当であることが主張できるように、前記2分類に資料を区分し調査・分析・整理するとともに取引の実態と整合していることが説明できる文書整備は重要であるといえます。さらに、文書化が義務付けられている国々も多くなってきていることから、企業グループとして移転価格対策上の観点からは文書化が事実上義務付けられていると考えるべきでしょう。

#### 4. おわりに

以上、2回にわたり移転価格税制の概要及び無形資産と移転価格の関係について事例等を交えながら説明してきましたが、無形資産についての移転価格上の取扱いについては、現在までのところ世界的に確立されたものはありません。そのため、OECDでは無形資産に関する取扱いについてこれまでの実務上の経験を踏まえて移転価格ガイドラインを改正すべくパブリ

ックコメントを企業及び移転価格の専門家等に求めるなど検討を進めているところです。この改正作業が企業と税務当局と双方にとって実務上有益な改正がもたらされることを期待したいと思います。一方で、企業としては現状において直面する移転価格リスクに対応するためには、上記で述べたようにドキュメンテーション（文書化）の整備、さらに進んで事前確認（APA）の取得が有効だと考えられます。

#### 注 記

- 1) さらに三国間以上で行われるマルチラテラルAPAもありますが、実務上ほとんど行われていません。
- 2) 推定課税とは、税務当局が法人に対して独立企業間価格を算定するために必要な帳簿書類等の提出を求めてきた場合に、法人が遅滞なく提出しなかった時に、税務当局に独立企業間価格を推定計算することを認める規定です。

#### 参考文献

- ・高久隆太「知的財産をめぐる国際税務」大蔵財務協会（2008）
- ・山川博樹「移転価格税制」税務研究会出版局（2007）
- ・「OECD移転価格ガイドライン」（多国籍企業と税務当局のための移転価格算定に関する指針）社団法人日本租税研究協会（2010）
- ・国税庁ホームページ  
(<http://www.nta.go.jp/>)  
「移転価格事務運営要領の制定について（事務運営指針）及び別冊移転価格税制の適用に当たっての参考事例集」

（原稿受領日 2013年5月15日）