

海外子会社に製品を販売する際などの「移転価格」の設定について、日本企業が国税当局から追徴課税を受ける事例が目立つ。このため、企業にとっては取引価格の妥当性を示す文書を作成することが重要になっていく。文書作成は経済協力開発機構（OECD）が策定する新ルールで義務化が決まっており、中堅・中小企業も含めて対応が求められている。

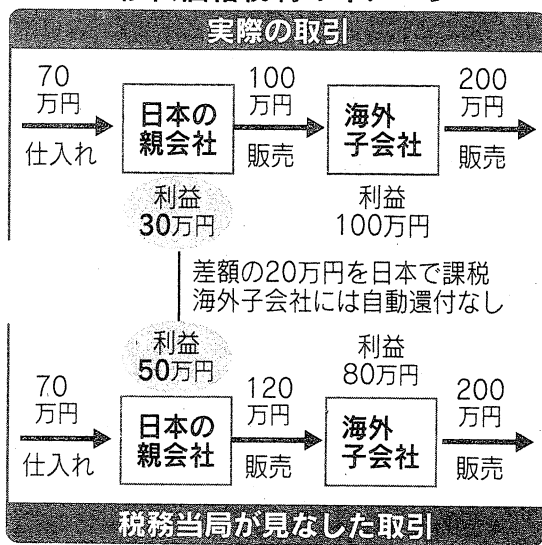
日本の親会社の商品を70万円で購入し、海外子会社に100万円を売ったとしよう。利益は30万円になる。海外子会社がこの商品を200万円で売れば、子会社の利益は100万円になる。

だが国税当局の調査で、親子間の妥当な取引価格が100万円ではなく、120万円だと認定

海外子会社との取引で追徴課税

移転価格税制 中小の対策急務

移転価格税制のイメージ



されたりどうか。本来あるべき親会社の利益は50万円となり、利益の差額である20万円分について追徴課税を受ける。これを移転価格税制と呼ぶ。子会社が日本より税率

の低い外国にある場合など、移転価格を低めにし、子会社に多めの利益が出るようにしがちだ。だが日本で追徴されると、海外の子会社は自動的に還付が受けられず、連

「妥当性」の文書化 必要に

結ベースでは二重課税の（一）統括部長。後で追徴されないよう、事前にこうした事態を防ぐため有効なのが取引価格の文書化だ。

米国の子会社には「大企業でも積極的に文書化に取り組んでいる会社はまだ少ない」と指摘する。中堅・中小企業では手つかずのところも多いとみられる。

移転価格の追徴課税を巡っては、国税当局に追徴課税された武田薬品工業の異議申し立てが認められ、訴訟を起こしたホンダも一審、二審で勝訴し、国が上告しなかった。このため「当局は今後、大企業ではなく中堅・中小企業に狙いを定める可能性がある」（角田氏）という。これまで対応できなかった中堅・中小にとって、文書化は喫緊の課題になりそう

（三宅一成）