

7/17

# 知って ナットク! 企業と税金

## 移転価格税制

「移転価格の調査に伺いたいのですが……」。あるメーカーの税務担当者には東京国税局からの電話に困惑した。調査内容によっては追加で税金を払う必要があるという。いったい何が問題なのか。

海外展開する企業をしばしば悩ませるのが「移転価格税制」という税金のルールだ。このルールをもとに100億円規模の税金を追加で納めるよう求められたケースもある。国境をまたぐグループ内の取引について、税金を取り漏らさぬよう各国の当局が目を見守っている。

自動車会社を例に考えてみよう。日本の親会社が1000万円で購入した

自動車海外の販売子会社を通じ、170万円で購入者に販売したとすると、グループ全体で70万円の利益が出る。

各国の税務当局が税額を決定するうえで重要なのが、グループ内での取引価格。具体的には日本の親会社が海外子会社に商品を移したときの取引価格が大事になる。これが移転価格だ。

親会社から海外子会社の利益は50万円、親会社の利益は50万円、海外子会社は20万円、海外子会社は20万円、逆に日本の税率を30%、子会社所在地の税率を10%とすれば、(50万円×30%) + (20万円×10%) = 17万円が日本の親会社で納める税額だ。

## 適正なグループ取引焦点

移転価格次第で税額は変わる

日本 (税率30%)

海外 (税率10%)

親会社の工場 100万円で作成

移転価格

① 150万円販売

② 120万円販売

販売子会社

170万円販売

消費者

① (50万円×30%) + (20万円×10%) = 17万円

② (20万円×30%) + (50万円×10%) = 11万円

から子会社への移転価格を120万円に設定すると、親会社の利益が20万円、子会社の利益は50万円となる。利益合計は70万円のままだが、グループ全体で納める税金は11万円です。税率の高い日本で払う税額は15万円から6万円に変わる。

ここで両国の税務当局が問題視するのが、グループ内で商品を移転する際の価格が適正かどうかという点。当局は一般的に取引価格を参考に(樹氏)。グループ内で大規模な取引をするときは、事前に税務当局に取引価格が多くなるよう不自然な価格にしたと判断すれば、税金を取り逃がしたと判断される。

近年では「企業側が追徴課税や訴訟のリスクを回避する流れが強まっている」(税理士法人山田&パートナーズの森口直樹氏)。グループ内で大規模な取引をするときは、事前に税務当局に取引価格が多くなるよう不自然な価格にしたと判断すれば、税金を取り逃がしたと判断される。

日本が広く意識されるようになったのは2004年のホンダの事例がきっかけだ。東京国税局がホンダのブラジル子会社の二輪車事業に関し「利益の一部は親会社の日本側で計上すべきだった」と指摘。ホンダは妥当だったと主張した。約10年後に追徴課税の取り消しが裁判所で認められた。