

# KPMG Insight

**KPMG Newsletter**  
March 2014



# Distressed M&A

## Volume

5

## 中国移転価格調査と課税上の論点と実務 第2回 日中で取扱いが相違する移転価格税制上の諸論点と 移転価格調整リスク

KPMG 中国

上海事務所 パートナー

大谷 泰彦

シニアマネジャー

楊 揚

広州事務所 シニアマネジャー

楊 曉軍

2008年から2009年にかけての中華人民共和国企業所得稅法、同施行条例、および特別納稅調整実施弁法（試行）の発表以来、中国の移転価格税制の執行はますます厳格化しています。

移転価格調査の強化もその一環です。2012年度、中国における移転価格調査による追徴総額は46億人民元であり、前年度に比べて2倍弱増加しています。また、2012年度の企業の修正申告による追徴総額は283億人民元であり、移転価格調査による追徴総額の6倍強に上りました。さらに、移転価格調査と修正申告による1件当たりの追徴税額は、それぞれ2,620万人民元と、3,410万人民元であり、ともに巨額化しています。

一方、2012年の1月から上海市をはじめ9つの省および直轄市で実施された間接税改革の結果、広い範囲で減税が行われました。このような状況下において、中国各地の税務局は、その税収を確保するため、今後一層移転価格調査を強化することが予想されます。

移転価格調査と課税において、中国政府は、日本政府と同様、独立企業間原則に従いますが、個別問題に対して特有の見解を持っており、その中には日本を含む他国の取扱いと異なる部分も少なくありません。

そこで、中国移転価格調査と課税上の論点と実務について、1月号（KPMG Insight Vol.4/Jan 2014）と3月号（KPMG Insight Vol.5/Mar 2014）の2回に分けて解説しています。

第2回目となる本稿でも、第1回と同様に筆者が経験した実際の複数の移転価格調査事案を合成した設例を用いて、実務上よく遭遇する、日中で取扱いが相違する移転価格税制上の重要な諸論点と実務を洗い出したうえで、これらにかかる、日中両国における移転価格調整リスクを明らかにします。

なお、本文中の意見に関する部分は筆者の私見である点をあらかじめお断りいたします。

### 【ポイント】

- 日本では、重要な価値を有する顧客リスト、販売網等は無形資産として認知されるが、中国ではロイヤルティーの対象となりうる無形資産と解釈する余地がない。そのような無形資産に対してロイヤルティーを回収しないと、日本の税務当局から顧客リストに由来する利益の未回収として、移転価格調整が行われるリスクがある。
- 中国の移転価格税制上、超過利潤の帰属先判定にあたり、無形資産の法的所有権、あるいはその形成等への貢献のいずれに拠るべきか定める規定がない。



おおたに やすひこ  
大谷 泰彦

KPMG 中国  
上海事務所  
パートナー



やん やん  
楊 揚

KPMG 中国  
上海事務所  
シニアマネジャー



よう きょうぐん  
楊 曜軍

KPMG 中国  
広州事務所  
シニアマネジャー

- 長期間経過した技術使用許諾契約に基づくロイヤルティー、および将来の使用権に基づくロイヤルティーについて、それらの対価性についての日中税務当局の見解の相違があり、移転価格調整が行われるリスクがある。
- 地域特有の優位性に由来する利益の存在あるいはその額について日中税務当局の見解が一致しない場合、日本における移転価格調整リスクが顕在化する恐れがある。
- 日本の移転価格税制上、企業グループ内役務取引対価の回収が強く求められるが、中国の税制上、その支払いが「管理費」、あるいはそれに類した対価性が曖昧だと判断されると、その支払いおよび損金算入が認められず、結果、日本で移転価格調整が発生するリスクがある。
- 妥当な比較企業の選定について日中税務当局の間で見解が相違することは珍しくない。一方の税務当局の考え方沿って比較企業に基づいて決定した関連者取引利益の国際配分に対して、他方の税務当局から問題視されるリスクがある。

## I はじめに

日中移転価格税制の執行実務上、種々の相違点があります。そのなかには、その考え方や取扱いについて日中間で大きな差異があり、かつ納税者の移転価格管理実務に大きな影響を与えるものとして、次の4項目が挙げられます。

- (1) 無形資産
- (2) 地域特有の優位性 (location specific advantages)
- (3) 企業グループ内における役務取引
- (4) 比較企業の選定

本稿では、以下の設例に基づき、これら相違点を解説したうえで、これらを原因として発生しうる日中両国での移転価格調整リスクを洗い出します。

## II ケース・スタディ

### 【設例】

- 1 B1は日本の親会社Bが2000年に中国で設立した100%子会社である。
- 2 B1が従事する関連者取引の流れは図表1のとおりである。
- 3 Bは、B1の取扱製品にかかる生産技術を、設立当初からB1に提供し、その対価としてロイヤルティーを徴収してきた。Bは、当該生産技術を法的に所有している。
- 4 B1は、製造ラインの改良、改善を行っているが、生産技術に関する研究開発は行っていない。
- 5 Bは、B1の取扱製品にかかる新たな研究開発を行っており、その応分の負担を求めるため、B1から新たにロイヤルティーを徴収することを検討している。

- 6 B1は、Bから提供された重要な顧客リストを活用して、その製品を中国の非関連顧客に販売している。Bは、当該顧客リストの使用対価として、B1からロイヤルティーを徴収することを検討している。
- 7 B1は、Bの顧客リストを利用するに止まらず、自らの活発な販売およびマーケティング活動を通じて、中国における独自の広範な販売網を構築しており、その取扱製品は、中国で高い市場シェアを獲得している。
- 8 B1の事業は好調で、安定的に高い利益を計上し続けている。
- 9 Bは、B1の経営効率を向上させるため、B1に対して経営、財務、法務、事務管理等の面において支援業務を行っている。Bは、B1からその対価を回収している。
- 10 B1は、中国の税法遵守のため、TNMM分析を含む移転価格の同時文書を作成している。その中で、B1は、中国以外のアジア・太平洋地域で事業を行う比較企業を用いて、自らの移転価格の妥当性を検証した。

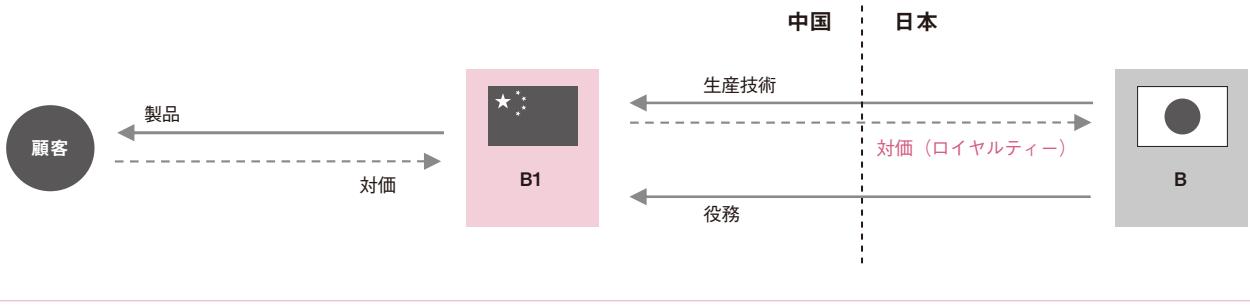
### 1. 無形資産

設例において、BとB1は、市場から超過利潤を稼ぐことができる、種々の無形資産を利用した事業を行っています。すなわち、B1はBから有償で提供された生産技術を利用して生産活動を行い、また、Bの顧客リスト、および自らの広告宣伝、販売促進活動によって形成された充実した販売ネットワークを用いて事業を行っています。

日中移転価格税制上、無形資産の取扱いについて主に次の重要な相違点があります。ここでは、これら相違点と、それに起因する日本あるいは中国における移転価格調整リスクについて解説します。

- (1) 無形資産の範囲。特に、顧客リスト、販売網、販売権等が無形資産に含まれるかどうか。
- (2) 無形資産が生み出す超過利潤の帰属。
- (3) 無形資産の対価性。特に、長期間経過した契約に対するロイヤルティー、および開発中の技術に対するロイヤルティー支払いの是非。

図表1 B1が従事する関連者取引の流れ



### (1) 無形資産の範囲

日本の移転価格税制上、無形資産は、著作権、工業所有権等のほか、顧客リスト、販売網等の重要な価値を有するもの、いわゆる技術革新、従業員の活動、もしくは取引網等を通じて形成された所得の源泉と定義されています。この考え方方は、日本の移転価格税制上の斟酌規定と位置付けられる「経済協力開発機構の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（2010年版）」（以下「OECDガイドライン」という）に記述されている内容と基本的に同じです。

中国の移転価格税制上、無形資産そのものについての明確な定義はありません。一方、ロイヤルティーの対象となりうる無形資産については、日中租税条約、および国内法において、明確な定義が設けられています。まず、日中租税条約は、「文学上、美術上若しくは学術上の著作物の著作権、特許権、商標権、意匠、模型、図面、秘密方式若しくは秘密工程、産業上、商業上若しくは学術上の経験に関する情報」をロイヤルティーの対象となりうる無形資産として挙げています<sup>1</sup>。次に、国内法は、租税条約のロイヤルティー条項に定義される工業、商業または科学経験に関する情報を「専有技術」と定め、それらをロイヤルティーの対象となりうる無形資産と規定しています<sup>2</sup>。

このように、日本では、重要な価値を有する顧客リスト、販売網等は無形資産として認知されますが、中国では、上記2つの法令により、それらをロイヤルティーの対象となりうる無形資産と解釈する余地はありません。よって、設例において、B1の超過利潤の一部がBの顧客リストを利用することによって実現されている場合、Bは、B1から当該顧客リストの利用に対するロイヤルティーの徴収を図ることになると思われますが、B1がそれを支払うことは困難です。その結果、日本の税務当局から、当該顧客リストに由来する利益の未回収を指摘され、Bに対する移転価格調整が行われるリスクが高まります。

### (2) 無形資産が生み出す超過利潤の帰属

設例において、B1は、Bが法的に所有する生産技術と、Bが持つ顧客リストを利用する一方、自らの広範な販売およびマーケティング活動を通じて製品を販売しています。B1が市場から超過利潤を稼ぐ場合、移転価格税制上、その超過利潤の帰属先がBかB1のいずれであるかを判定する必要があります<sup>3</sup>。

一般に、移転価格分析上、超過利潤の帰属先の判定基準は、当該超過利潤を生み出すもととなった無形資産の法的所有権と、当該無形資産の形成、維持、または発展（以下「形成等」という）への貢献とされています。

日本の移転価格税制上、超過利潤の帰属先判定にあたり、無形資産の法的な所有関係と、無形資産形成等の活動において取引参加関連者の行った貢献の程度の双方を勘案します<sup>4</sup>。

一方、中国の移転価格税制上、超過利潤の帰属先判定にあたり、無形資産の法的所有権、あるいはその形成等への貢献のいずれに拠るべきかを定める規定はありません。実務上、中国税務当局は、後者をより重視して超過利潤の帰属先を判定する傾向があります。

設例において、Bの生産技術、Bの顧客リスト、およびB1自らが開拓した顧客網のそれぞれが、B1の超過利潤獲得に寄与したものとすれば、まず、Bが生産技術の形成に貢献し、かつ法的にそれを所有していることは明らかなので、当該生産技術使用に対するB1の独立企業間ロイヤルティーの支払いが日中税務当局間で問題になる可能性は低くなります（ただし、当該ロイヤルティー額について両当局の見解が相違する可能性は残ります）。

一方、Bの顧客リスト、およびB1自ら開拓した顧客網について、その法的所有者が不在であるとすれば、日中税務当局が、これら重要な無形資産の形成等に対するB、B1の貢献の有無について異なる事実認定を行う現実的なリスクがあります。すなわち、日本の税務当局がBの顧客リスト形成等への貢献を主張し、その対価回収を求める一方で、B1自らの努力

1 日中租税条約 第12条 使用料 第3項

2 国税函[2009]507号「国家税務局による租税条約のロイヤルティー関連条項の実行などの問題についての通知」第2条

3 「複数の重要な無形資産を用いて得た超過利潤をそれぞれの無形資産にいかに信頼性高く配賦すべきか」という移転価格分析上の古典的大問題も日中移転価格実務上の重要な相違点のひとつになりうるが、この小論の範囲を超えるので論述しない。

4 移転価格事務運営要領 2-12

による顧客網形成を認めず、また中国税務当局がその逆を主張するというリスクです。その結果、当該顧客リストや顧客網の利用対価の回収が不十分であるとして、日中いざれかにおいて移転価格調整が行われるリスクが高まります。

### (3) 無形資産の対価性

設例において、BはB1に対して設立当初から同じ生産技術を提供し、その対価として、長期にわたってB1からロイヤルティーを徴収しています。また、B1の取扱製品にかかる進行中の研究開発費を回収するため、開発中の技術の将来の使用権の対価として、新たなロイヤルティーの導入を検討しています。この種のロイヤルティー、すなわち、長期間経過した技術使用許諾契約に基づくロイヤルティーと、将来の使用権に対するロイヤルティーの対価性について、日中税務当局の間で見解の相違が生じる可能性が高いと考えられます。

まず、長期間経過した技術使用許諾契約に基づくロイヤルティーについて、実務上、同一の生産技術などに対するロイヤルティー料率が長期間固定されることは多く、特に、ある生産技術について、その維持、発展のために日常的な努力を続けた結果、その価値が維持され、当該生産技術が付加的な超過利潤を生み出し続けることは、実際に十分ありうるシナリオと言えます。このようなシナリオにおいて、子会社が同一の無形資産に対して長期にわたりロイヤルティーを支払い続けることは正当化されるべきであり、日本の税務当局は、一般にこのポジションを採用します。

一方、中国の税務当局は、技術使用許諾契約締結から長期間経過すると、その対象である技術を他社も獲得し、陳腐化する可能性が高いと考えます。特に、技術使用者が、日常の業務において、当該技術の改良を行う場合、前項(2)の議論とも関連しますが、技術使用者が当該技術の形成等に貢献していることを理由に、使用許諾者に対するロイヤルティー支払いを否認する可能性が極めて高くなります。

また、進行中の研究開発費回収を実質的な目的とした、将来の使用権に対するロイヤルティーについて、たとえば、日本の親会社が、中国の子会社の既存製品の大幅な改善や、中国の子会社用の新製品開発を行う場合、それら開発成果は中国の子会社に将来の便益をもたらすと予想されるため、独立企業間原則に従えば、子会社はその研究開発費用を応分に負担する必要があります。

日本の移転価格税制上、ロイヤルティー支払いを通じてそのような費用回収を行うことを妨げる規定はありませんが、中国の税務当局は、開発中の技術の価値は不確定であるため、

開発期間中に将来の使用権対価としてロイヤルティーを支払うことを認めません。そのような費用回収を図るために、費用分担契約などの代替案に拘るしかありません。

このように、長期間経過した技術使用許諾契約に基づくロイヤルティー、および将来の使用権に対するロイヤルティーについて、それらの対価性についての日中税務当局の見解の相違のため、当該ロイヤルティー取引に対して、日本あるいは中国において移転価格調整が発生するリスクがあります。

## 2. 地域特有の優位性 (location specific advantages)

設例において、B1は高い利益を計上しており、その主な源泉は前節で述べた重要な無形資産にあります。同時に、それは中国という地域特有の優位性によるものかもしれません。

地域特有の優位性とは、中国税務当局が、「発展途上国ための国連移転価格実用マニュアル」(以下「国連マニュアル」という)<sup>5</sup>において提示した概念で、実質的に、ロケーション・セービングとマーケット・プレミアムのことを指します。また、これらは、前節(3)で述べた無形資産にかかる論点とも密接に関連した概念でもあります。

ロケーション・セービングとは、移転価格分析上の古典ともいうべき問題です。中国税務当局は、国連マニュアルにおいて、それを「多国籍企業が低成本地域に事業を設立する場合にそこから得るコスト削減」と定義し<sup>6</sup>、また、中国が長年低成本国であった事実に基づき、中国で実現したこのようなロケーション・セービングは中国に帰属すべきであると強く主張しています。具体的には、たとえば、中国の製造業者の国外関連者向け販売価格設定方針としてコストプラス法が採用されることが多いですが、中国の事業コスト（原材料費、人件費、賃貸料、運送などインフラ費用）はいまだに低いため、それら低いコストベースに対して先進国に所在する比較企業のコストマークアップ率を適用すると、中国に残る利益が不当に減り、結果、中国に残るべきロケーション・セービングが国外に流出することになります、よって、適宜上方修正したコストマークアップ率を用いるべきとの主張です。ある相互協議案件において、中国がこの論法で中国に適用されるべきコストマークアップ率を上げた例があります。

一方、マーケット・プレミアムについて、中国税務当局は、それが「需要および売上に大きな影響を与える特性を持つ地域で多国籍企業が事業を行うことによって得る追加的な利益に関係する」としています<sup>7</sup>。具体的には、中国税務当局は、そのような利益を享受している産業の例として中国の自動車産

5 UN Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries (October 2012)。税務問題の国際協調にかかる国連専門家委員会 (UN Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters) 作成。発展途上国特有の移転価格問題について、OECD ガイドラインは必ずしも明確な取扱方針を示していない。国連マニュアルは、それを補完するための、各国税務当局と納税者に対する文字通りの実用的なマニュアルである。法としての効力はない。

6 国連マニュアル 10.2.3.2

7 国連マニュアル 10.2.3.3.

業を取り上げ、それにかかわるマーケット・プレミアムとして、以下を挙げています。

- 中国政府による自動車産業振興政策
- 外国自動車ブランドと輸入自動車に対する中国消費者の一般的な選好
- 外国ブランドと輸入自動車に対する巨大な需要
- 中国製自動車の供給力不足：優遇関税<sup>8</sup>

また、中国の税務当局は、ロケーション・セービングやマーケット・プレミアムを含む地域特有の優位性の分析にあたり、次の4段階のアプローチを採用しています。<sup>9</sup>

- ① 地域特有の優位性が存在するかの判定
- ② 地域特有の優位性が超過利潤を生み出すかどうかの判定
- ③ 地域特有の優位性が生み出す超過利潤の定量化および計量
- ④ 地域特有の優位性に起因する利益配賦のための移転価格設定法の決定

日本の税務当局は、過去、米国の税務当局に対して、これと同様の問題提起をした経緯があり、地域特有の優位性についての中国税務当局の主張をある程度認めているようです。しかし、特定の事案において、このような地域特有の優位性に由来する利益の存在あるいはその額について日中税務当局の見解が一致しない場合、日本における移転価格調整リスクが顕在化する恐れがあります。

### 3. 企業グループ内における役務取引

設例において、Bは、B1に対して様々な役務を提供しています。

日本の移転価格税制上、日本の親会社が国外の子会社に対して、経営、財務、業務、事務管理上の活動を行い、かつその子会社にとってそれが経済的または商業的価値を有する場合、その活動に係る対価の回収が強く求められます。<sup>10</sup>

しかし、中国移転価格税制上、役務取引にかかわる特有の規定はありません。その場合、OECDガイドラインに準拠することになりますが、OECDガイドラインの定める方法論に沿って当該役務対価が決定される限り、その支払いは尊重されます。

一方、中国の企業所得税法上、企業が支払う「管理費」（中国法令用語）を税務上損金算入することは認められていませ

ん<sup>11</sup>。中国の関連法令は「管理費」の範囲を明確に定めていませんが、一般に、その実体や受益者がないまたは曖昧な「管理」に対する支払い、あるいは株主活動費用などがそれとみなされることが多いです。たとえば、マネジメントフィー、経営指導料と言った名目の支払いは、ほぼ例外なく「管理費」とみなされます。逆に言えば、役務内容が具体的で、そのコストも合理的かつ直接的に把握可能であれば、それに対する支払いは、正当な役務料金として損金算入が認められる可能性が高くなります。なお、中国税務当局は、実務上、役務提供契約の中身とその合理性、関連者の情報、役務料金を支払った企業が対象役務から確実に便益を得ているかどうか等の観点から審査を行っており、場合によっては、第三者による監査証明を求めるケースもあります。

このように、日本の移転価格税制上、企業グループ内役務取引対価の回収が強く求められますが、中国の税制上、その支払いが「管理費」、あるいはそれに類した対価性が曖昧だと判定されると、その支払いおよび損金算入が認められず、結果、日本で移転価格調整が発生するリスクが高まります。

### 4. 比較企業

設例において、B1は、中国以外のアジア・太平洋地域で事業を行う比較企業を用いたTNMMにより、その移転価格の妥当性を検証しました。TNMMの適用に際して、日中税務当局の間で見解の相違が生じることの多いポイントの1つに比較企業の選定があります。

特に、TNMMにおける比較企業選定にかかわる日中税務当局の見解の主な相違点の1つは、企業の経営地です。すなわち、日本の移転価格税制上、比較対象取引や企業の選定にあたって市場の類似性が重視され、通常、同じ地域で事業を行う企業から比較企業を検索することが求められます。加えて、前節の地域特有の優位性の議論とも関連しますが、日本の税務当局は、同じ地域で事業を行う比較企業は地域特有の優位性も同様に享受しているはずなので、より信頼性の高い比較が可能になると考えます。

一方、新興国である中国には上場企業の数が少なく、信頼性の高い公開企業情報が少ないため、代替的に、機能やリスクの類似性をより重視し、検証対象企業と同一地域で事業を行わない外国企業であっても、比較企業として使用することを広く認めています。その場合、もちろん地域の差異に対する調整の可否は重要なポイントとなります<sup>12</sup>、実務上、このような調整を、信頼性高く定量化することは極めて困難です。

8 国連マニュアル 10.2.3.6.

9 国連マニュアル 10.2.3.4.

10 移転価格事務運営要領 2-9

11 企業所得税法実施条例第 49 条

12 国連マニュアル 10.2.2

このように、妥当な比較企業の選定について日中税務当局の間で見解が相違することは珍しくありません。納税者は、一方の税務当局の考え方沿って選定した比較企業に基づいて決定した関連者取引利益の国際配分に対して、他方の税務当局から問題視されるリスクがあります。

#### 【バックナンバー】

「中国移転価格調査と課税上の論点と実務 第1回 主要論点と中国政府の一般的な実務および見解」  
(KPMG Insight Vol.4/Jan 2014)

本稿は、月刊「国際税務」(Vol. 33 No. 10、税務研究会発行)「中国移転価格調査ケーススタディ～限定的な機能の現地子会社への課税と日中間の異なる無形資産・役務提供等の取扱いを巡って～<下>」に寄稿したものに一部加筆したものです。

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡くださいますようお願いいたします。

KPMG 中国  
上海事務所  
パートナー 大谷 泰彦  
TEL: +86-21-2212-3360  
yasuhiko.otani@kpmg.com

シニアマネジャー 楊 揭  
TEL: +86-21-2212-3372  
yang.yang@kpmg.com

広州事務所  
シニアマネジャー 楊 曉軍  
TEL: +86-20-3813-8628  
xiaojun.yang@kpmg.com

あづさ監査法人  
中国事業室 室長  
高崎 博  
TEL: 03-3266-7521  
china@jp.kpmg.com

KPMGジャパン

marketing@jp.kpmg.com  
www.kpmg.com/jp



本書の全部または一部の複写・複製・転記載および磁気または光記録媒体への入力等を禁じます。

ここに記載されている情報はあくまで一般的なものであり、特定の個人や組織が置かれている状況に対応するものではありません。私たちは、的確な情報をタイムリーに提供するよう努めておりますが、情報を受け取られた時点及びそれ以後においての正確さは保証の限りではありません。何らかの行動を取られる場合は、ここにある情報のみを根拠とせず、プロフェッショナルが特定の状況を綿密に調査した上で提案する適切なアドバイスをもとにご判断ください。

© 2014 KPMG AZSA LLC, a limited liability audit corporation incorporated under the Japanese Certified Public Accountants Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. Printed in Japan.

© 2014 KPMG Tax Corporation, a tax corporation incorporated under the Japanese CPTA Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. Printed in Japan.

The KPMG name, logo and "cutting through complexity" are registered trademarks or trademarks of KPMG International.