



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	国際振替価格の設定における国際課税の影響分析:米国IRC482条改正を中心として
Author(s)	山口, 直也
Citation	経済學研究, 46(2), 18-40
Issue Date	1996-09
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/32028
Type	departmental bulletin paper
File Information	46(2)_P18-40.pdf



国際振替価格の設定における国際課税の影響分析

—— 米国IRC482条改正を中心として ——

山 口 直 也

1. はじめに

ここ数年、直接投資による多国籍企業化という意味での「企業の国際化」が、急速に進んでいる。つまり、海外子会社設立の増加である。そして、このような企業の国際化が進むにつれ、海外子会社の業績評価の重要性はますます高まっている。関連企業同士の二国間取引の際用いられる取引価格、すなわち、国際振替価格とは、この業績評価のための重要な手段として、管理会計上位置付けられている。しかし、現在、国際振替価格について、業績評価の面からのみ捉えるのは、好ましくない。これは、次の理由による。

近年、日系国際企業グループをはじめとして、先進国所在の国際企業グループの多くが、アジアへの直接投資額を急速に増加させている。この理由の第一は、生産拠点の設立である。すなわち、近年、先進各国経済が成熟化に向かう中、生産拠点をより人件費の安いアジア諸国にシフトさせることによって、自社製品の国際価格競争力を維持、もしくは回復するためである。しかし、これだけではない。もう一つの理由は、販売子会社の設立である。現在、アジア各国は急速な経済成長を遂げており、かつ、その人口の多さから、国際企業グループにとっては、たいへん魅力的な市場となっている。また、ASEANもしくはAPECといった地域的国際機構を中心とした、アジア内での域内貿易も活発になっており、国際振替取引の形態も大きく多様化してきている。そして、このことが国際振

替取引のさらなる増大につながっている。

しかし、このようなアジア諸国は、その多くが貨幣価値の不安定な国が多い。一方、これまで国際振替取引の中心であった、先進国対先進国という取引についてみても、最近の米ドルをはじめとして、先進各国の通貨動向は非常に不安定である。また、基本的に国際振替取引は中間取引であり、製造コスト（費用）と売上（収益）は、別の通貨建てになるため、最終的に獲得される利益はほとんど為替変動のリスクにさらされることになる。

以上のような状況を鑑みると、今後、国際振替取引が国際企業グループの国際取引の中心となっていく中で、為替変動及び貨幣価値変動が与える影響は、非常に大きくなっていくと考えられる。したがって、国際企業グループにとって、取引の実行にあたって発生する為替変動リスクあるいは貨幣価値変動リスクを可能な限り回避、あるいは軽減していくことが、たいへん重要になってくる。

そこで、今後の研究では、国際振替取引を為替変動及び貨幣価値変動リスクの問題として捉え、そのリスク管理について、管理会計の側面から分析を行なう。そして、国際振替取引における為替変動及び貨幣価値変動リスク管理モデルの構築を目指す。

まず本稿では、国際企業グループの国際振替価格設定における様々な制約要因のうち、国際課税の問題、特に近年、深刻になっている租税上の国際振替価格問題、すなわち移転価格問題について、米国IRSの3次にわたる国際振替価

格規則の改正（1992年財務省規則改正案，1993年暫定規則，1994年新規則）を，CPI及びCPMを中心に分析，検討を行う。そして，この問題が，国際企業グループの為替変動及び通貨価値変動管理に対してどのような影響を与えるのかについて分析を行う。

2. 米国移転価格税制の整備状況

まず，今回の3度にわたる米国IRC482条規則の改正に至った経緯を整理してみたい。

(1) 1986年IRC482条改正

国際企業グループの数，規模の増大につれ，年々関連企業間取引も増大していった。そして，それに伴い，国際振替価格の設定に問題ありとして，IRS¹⁾が移転価格調査に乗り出すケースも増えてきた。しかし，移転価格課税について規定している現行IRC²⁾482条においては，アームスレングス取引原則³⁾（独立企業間取引原則，Arm's Length Principle）を満たす基本3法⁴⁾の適用しか規定されておらず，その適用にあたっては，比較対象となる非関連者間取引の存在が必要である。よって，関連企業間取引が，複数国間取引の中心となるにつれ，IRSによる適用が困難となるケースが増えていった。

そして，米系国際企業グループによる，潜在的に高い収益力をもつ，すなわち，取引時における時価が低く見積もられている工業所有権（特許権・商標権・実用新案権・意匠権等）及

びフランチャイズ（独占的商業権）等の，いわゆる貸付無形資産⁵⁾のタックスヘイブン国所在子会社への低廉譲渡が増大するにつれ，この比較対象取引不在の問題が，特に重要であると考えられるようになった。

なぜならば，現行のアームスレングス取引原則の下では，取引時点及びそれ以前の事実関係を考慮して，適正振替価格が決定される。したがって，将来の収益性に関する予想が困難である貸付無形資産の振替取引にもこの原則を適用するとすれば，後にその貸付無形資産が，振替時点に予想されない高い収益を獲得したとしても，事後的に振替価格の調整（時価の修正）がなされるということとはありえないことになる。したがって，将来の収益性に関する予想が困難であるとして，タックスヘイブン子会社に比較的安い（標準的な貸付無形資産の場合と同様な）対価で譲渡またはライセンスすることにより，その貸付無形資産に対する課税を逃れることが十分可能となる。

これは，経済の成熟化に伴う人件費の下方硬直性によって，米国製品が国際競争力を失いつつある中で，生産拠点の海外シフトに伴う生産技術等のライセンス契約をはじめとした，種々の貸付無形資産取引が，輸出取引の中心となっている米系国際企業グループに対し，IRC482条を適用する際，大きな問題となる。

そこで，連邦議会は，貸付無形資産に関する国際振替価格設定ルールを条文上変更することが必要であるとして，1986年，IRC482条の改正⁶⁾を行った。具体的には，次の文言を付加した。

1) Internal Revenue Service, 米国内国歳入庁

2) Internal Revenue Code, 内国歳入法

3) 米国が1935年にIRC45条に関する財務省規則の中で採用し，1968年に国際取引に対しても追認したものである。具体的には，複数国間にまたがる関連企業間取引における取引価格は，関連者間取引と類似の非関連者間取引における取引価格と同様でなければならないというものである。

4) 独立価格比準法（Comparable Uncontrolled Price Method, CUP法），再販売価格比準法（Resale Price Method, RP法），原価比準法（Cost Plus Method, CP法）の3つを指す。

5) 事業に供される目的で貸し付けられる資産を，貸付資産という用語で定義した。この貸付資産には，金銭・土地・建物・機械等の有形資産と，ここでいう工業所有権及びフランチャイズ（独占的販売）等の無形資産がある。そこで，以下では，前者を貸付有形資産，後者を貸付無形資産という用語で表現することにする。

6) IRC482条に相当する規定が最初に導入されたのは1921年であり，移転価格税制という独立した規定として成立したのは1928年である（IRC45条）。そして現行法の形で成立したのは，1948年である。

「貸付無形資産のいかなる譲渡 (transfer) (またはライセンス (license)) の場合においても、そのような譲渡またはライセンスに関する利益は、当該貸付無形資産に帰属すべき利益に相応したものでなければならない。」

これは、所得相応性基準 (commensurate with income standard) と呼ばれる。この改正により、貸付無形資産の譲渡 (またはライセンス) 時においては「適正対価」とされた譲渡価格 (またはライセンス料) であっても、当該貸付無形資産が後に外国で高い収益をもたらした場合には、その譲渡価格の値洗い (時価の再評価) (具体的には、超過収益分に対応する super royalty を計上する) を行うことになる。すなわち、IRSは、国際課税の面で時価主義を導入したのである。

そして、この所得相応性基準の実行を担保するために、1992年規則案⁷⁾において、譲受者が貸付無形資産の使用によって獲得した利益と、貸付無形資産の振替価格 (またはライセンス料) のバランスを考え、毎年度、定期的に見直しを行うという、値洗い規定 (periodic or annual adjustment)⁸⁾が導入された。

しかし、関連規則が整備されていないことから、議会はIRSに対し、国際振替価格についての包括的な調査及びIRC482条の下での現行規則の修正の必要性について検討を行うよう要請した。

(2) 1988年「移転価格白書⁹⁾」

議会の要請を受けて、IRSは包括的な調査・研

究を行い、その成果を報告書にまとめて1988年10月18日に公表した。

この「移転価格白書」においては、86年改正における「所得相応性基準」(値洗い規定)の導入を受けて、貸付無形資産のアームスレングス価格の決定のための2つのアプローチを提案している。1つは、従来の「取引」すなわち「価格」を指標としたアプローチである。これには、関連者間取引と比較対象非関連者間取引の類似性の程度に応じて、「厳密な」マッチング法と「厳密でない」マッチング法と2つの方法が提示されている。もう1つは、「利益」を指標としたアプローチであり、これには、BALRM法(Basic Arm's Length Return Method)とBALRM法とプロフィットスプリット法を組み合わせた方法の2つが提示されている。

BALRM法は、「所得相応性基準」を具体化する規則の制定の要望を受けて提示された計算方法であり、92年度以降の3次の規則改正において導入されたCPMの原型となるものである。これは具体的には、それぞれの当事者が関連者間取引において用いる「通常の」資産及び果たす機能に対して、産業界の平均利益率を割り当てることによって、関連者間取引から得られる連結利益の配分を行うという方法である。そして、関連当事者の一方または双方が「潜在的に高い」貸付無形資産を保有している場合には、BALRM法によって連結利益の配分を行っても、なお含み益が存在することから、これをプロフィットスプリット法を用いて各当事者に配分することになる。

また「白書」においては、貸付無形資産そのものの値洗い (時価の再評価) という問題から一步進んで、貸付無形資産が組み込まれた棚卸資産の振替価格計算に関しても、値洗いの必要性を論じている。そして、このような棚卸資産について、棚卸資産部分と貸付無形資産部分とに分けて異なる基準を用いることは適當ではなく、同じ基準、すなわちスプレッド利益率アプローチ (BALRM法の採用) を用いることが有

7) Department of the Treasury, Internal Revenue Service, *Proposed Regulations, Intercompany Transfer Pricing and Cost Sharing Regulations Under Section 482*.

8) Prop.Reg.Sec.1.482-2(d)(6).なお、この規定は、新規則で導入が確定した。

9) U.S. Treasury Department and Internal Revenue Service, "A Study of Intercompany Pricing", SEC.482 White Paper on Intercompany Pricing, 1988.

効であるとしている。この考え方は、規則案以降のCPMの導入に反映されていくことになる。

(3) 1992年規則案 (Proposed Regulations)

IRSは、1992年1月30日付けで、IRC482条に関する規則案を発表した。この規則案で提示された現行規則からの変更点は、以下の通りである。

- ・貸付無形資産の譲渡価格（またはライセンス料）計算に関するアームスレンジス基準として、「所得相応性基準」を導入
- ・比較対象利益幅（CPI, Comparable Profit Interval）及び比較対象利益比準法（CPM, Comparable Profit Method）の導入
- ・貸付無形資産の譲渡対価及び貸付資産（事業に供するあらゆる資産を含む）の貸付料¹⁰⁾計算法の提示
- ・棚卸資産の振替価格計算法の変更

これらについて具体的に述べていきたい。

① 「所得相応性基準」の導入¹¹⁾

1986年IRC482条改正において導入された「所得相応性基準」が、貸付無形資産の譲渡価格（またはライセンス料）の計算基準として、規則案において明記された。そして、この基準の実行性を確保するために、比較対象利益比準法（CPM）、値洗い規定も合わせて導入された。

② 比較対象利益幅（CPI, Comparable Profit Interval）及び比較対象利益比準法（CPM, Comparable Profit Method）の導入¹²⁾

比較対象利益比準法（CPM）は、「所得相応性基準」の導入を受けて採用された方法であり、1988年「白書」において提唱されたBALRMをベースにしたものである。

CPMは、従来の「取引」を基準とした計算方

法ではなく、スプレッド利益率に着目した「値洗い法」である。つまり、関連者間振替取引によって一方の関連当事者が獲得する営業利益率は、関連当事者と同様の機能を果たす非関連者の営業利益率と類似しているはずである、という考え方に基づく方法である。具体的には、関連当事者と同様の機能を果たす非関連者を複数選び出し、それら企業の利益水準指標を関連者の会計データにあてはめることにより、関連者の獲得すべきみなし営業利益（Constructive Operating Income, COI）を計算し、それによって得られる複数のみなし営業利益が収斂（converge）する幅（CPI）の範囲内に、関連振替取引を通じて関連当事者が得る実際の営業利益が収まっているかどうかを検証する方法である。そして、関連当事者の営業利益がCPI内に収まっていない場合には、CPI内の一定水準まで、利益を修正することになる。

CPIは、以下の4つのステップを経て計算される（表1）。

表1 比較対象利益幅（CPI）の計算方法

第一段階	関連当事者のどちらがCPIテストをうけるかを決定
第二段階	テストを受ける関連者の適用可能業種を決定し、同様の業種に属する非関連者を選定
第三段階	みなし営業利益を計算
第四段階	比較対象利益幅(CPI)を決定し、関連当事者の営業利益がCPI内に収まっているか検証する

貸付無形資産の譲渡対価及び貸付資産の貸付料計算法として、税務当局によってCPMが用いられる場合には、関連当事者の実際の営業利益がCPI内に収まっているかどうかを検証される。もし収まっていない場合には、CPI内の最適利益水準が決定され、関連当事者の営業利益をその水準まで修正しなければならない。また、企業側が、貸付無形資産における修正可能取引比準法（CAT法）もしくは、棚卸資産における再販売価格基準法（RP法）、原価基準法（CP法）を採用した場合にも、税務当局によって、関連

10) ここでいう貸付料には、金銭の貸付に対する貸付料、土地・建物・機械等の賃貸料、貸付無形資産のライセンス料（ロイヤルティ）等、貸付有形、無形資産全てについての使用料が含まれる。

11) Prop.Reg.Sec.1.482-1(b)(1)。

12) Prop.Reg.Sec.1.482-2(f)。

当事者の実際の営業利益がCPI内に収まっているかどうかが検証される。そして、もし収まっていなければ、企業側の設定した振替価格が否認されることになる。

第五段階 関連当事者の営業利益がCPI内に収まっていない場合、CPI内の最適利益水準を決定
第六段階 最適利益水準に基づいて振替価格を決定

以上6つのステップが、規則案において提示されている。具体的な計算方法については、後に示す。

③ 貸付無形資産の譲渡対価及び貸付資産の貸付料計算法の提示¹³⁾

現行規則において、貸付無形資産の譲渡及び貸付資産の貸付取引については、独立取引比準法(CUT法, Comparable Uncontrolled Transaction Method)しか規定されていなかった。これは、関連者間取引における状況と同様の状況の下で、非関連者間でなされる同一または類似の振替取引において付される価格(またはライセンス料)を、関連者間振替価格とするというものである。

これに対し、規則案においては、次の3つの方法が提示されている。

- (a) マッチング取引法(MT法, Matching Transaction Method)
- (b) 修正可能取引比準法(CAT法, Comparable Adjustable Transaction Method)
- (c) 比較対象利益比準法(CPM, Comparable Profit Method)

まず、マッチング取引法(MT法)であるが、これは、関連者間取引における同じまたは実質的に同様の経済条件及び契約条件の下で、関連者間取引において取り引きされるのと同じ貸付無形資産に関する非関連者間譲渡価格(または貸付資産に関する貸付料)をもとに、関連者

間譲渡価格(または貸付料)を計算する方法である。一方、修正可能取引比準法(CAT法)とは、関連者間取引における状況とは異なるが、その相違点について修正が可能な状況の下で、関連者間取引において取り引きされるのと同じまたは同様な貸付無形資産に関する非関連者間譲渡価格(または貸付資産に関する貸付料)をもとに、関連者間譲渡価格(または貸付料)を計算するという方法である。したがって、この2つの方法は、従来からの計算法である独立取引比準法(CUT法)を、比較可能非関連者間取引の関連者間取引との類似性の程度に応じて分けたものであるといえる。そして、このうち、より結果の信頼性が低い方法、すなわち修正可能取引比準法(CAT法)を用いて計算された結果については、先に述べたCPIによる検証が強制される。

しかし、税務調査の対象となっている関連者間取引と比較可能な非関連者間取引が存在しない、もしくは存在しても類似性が著しく低いような場合には、比較対象利益比準法(CPM)が適用されることになる。

なお、この3法の適用順位については、(a)マッチング取引法、(b)修正可能取引比準法、(c)比較対象利益比準法、の順となる。

④ 棚卸資産の振替価格計算法の変更¹⁴⁾

現行規則と本規則案における棚卸資産の振替価格計算法を比較したものが、次ページの表である(表2)。規則案においては、現行規則と異なり、再販売価格基準法(RP法)と原価基準法(CP法)を同一順位においている。そして、この2つの方法及びその他の方法のいずれかを企業が用いた場合には、貸付無形資産の譲渡価格(または貸付資産の貸付料)計算における修正可能取引比準法(CAT法)の場合と同様、CPIによる計算結果の妥当性の検証が強制される。

13) Prop.Reg.Sec.1.482-2(d).

14) Prop.Reg.Sec.1.482-2(e).

表2 棚卸資産の振替価格計算法
(現行規則と規則案との比較)

現行規則	規則案
1. 独立価格比準法(CUP法) 2. 再販売価格基準法(RP法) 3. 原価基準法(CP法) 4. その他の方法 適用順位は1~4の順	1. 独立価格比準法(CUP法) 2. 再販売価格基準法(RP法) 2. 原価基準法(CP法) 4. その他の方法 適用順位は1~2~4 (RP法とCP法は同順位) CUP法以外を採用した場合、CPIによる妥当性の検証が必要

以上が、現行規則からの変更点であるが、ここで、CPMの6つのステップについてさらに説明し、合わせて具体的事例の分析を行ってみたい。

＜CPMの説明及び設例＞

(A)第一段階 関連当事者のどちらがCPIテストを受けるかを決定

IRC482条の下で税務調査の対象となっている関連者間取引におけるどちらか一方の当事者が、CPIテストを受けることになる。CPIテストを受ける当事者は、必ずしも在米企業である必要はない。その営業利益が、最も信頼可能なデータに基づき計算され、計算結果に対する調整の必要性が最も少なく、かつ、その調整が最も正確に定量化可能である関連当事者が、CPIテストを受けることになる。

(B)第二段階 テストを受ける関連当事者の適用可能業種を決定し、同様の業種に属する非関連者を選定

(C)第三段階 みなし営業利益 (constructive operating incomes) の計算

選出された非関連者の利益水準指標 (profit level indicators) を関連当事者の会計データに適用し、関連当事者が関連者間取引において獲得すべきみなし営業利益を計算する。

規則案において、利益水準指標として提示されているのは、以下のものである (表3)。

表3 CPI決定の際に用いられる利益水準指標¹⁵⁾

1. 資産利益率 (Rate of return on assets)
2. マージン
 - ①売上高営業利益率 (Ratio of operating income to sales)
 - ②営業費用売上総利益率 (Gross income to operating expenses)
 - ③その他一例) 労務費営業利益率、総費用 (売上原価を除く) 営業利益率
3. 比較可能プロフィットスプリット (Comparable Profit Split)
 - ①残余プロフィットスプリット (Residual Profit Split)
 - ②全部プロフィットスプリット (Overall Profit Split)

なお、プロフィットスプリットは、下記の制約条件を満たす限りにおいて使用が認められる。

- ・関連当事者と、比較対象非関連者に関する利用可能な会計データが信頼可能であること。
- ・各関連当事者の果たす機能と、比較対象非関連者間取引における各当事者の果たす機能が類似していること。
- ・関連当事者の連結資産利益率が、比較対象非関連者のそれと大きく異なっている場合には、適用されない。

したがって、非関連者の利益水準指標として一般に用いられるのは、資産利益率、売上高営業利益率及び営業費用売上総利益率となる。

また、ここで用いられる利益水準指標は、調査対象年度及びその前後1年ずつの計3年間を含む、複数年の平均データを用いることとされている。

(D)第四段階 比較対象利益幅 (CPI) を決定し、関連当事者の営業利益がCPI内に収まっているか検証する

次に、非関連者の利益水準指標を関連当事者の会計データに適用し、関連当事者のみなし営

15) Prop.Reg.Sec.1.482-2(f)(6)(iii)(c).

業利益を計算する。そして、複数のみなし営業利益が収斂する (converge) 一定の範囲、すなわち、比較対象利益幅 (CPI) を決定する。規則案では、CPIの決定方法に関して、次のように述べている (表4)。

表4 CPI決定の方法¹⁶⁾

1. 関連当事者と同様の機能を果たす非関連者の数が少ない場合
 - ①②どちらかの方法によって決定
 - ①単一の非関連者に関する、複数の利益水準指標から計算されるみなし営業利益の収斂する範囲をCPIとする
 - ②複数の非関連者から得られる、単一のものしくは複数の利益水準指標から計算されるみなし営業利益の収斂する範囲をCPIとする
2. 関連当事者と同様の機能を果たす非関連者の数が多い場合

妥当な統計的手法を用いて、収斂する範囲を合理的に限定することによって得られた結果をCPIとする

なお、ここで用いられる関連当事者の会計データは、非関連者の利益水準指標と同様、調査対象年度及びその前後1年ずつの計3年間を含む、複数年度の平均データである。

このCPI決定にあたって問題となるのは、2のケースにおいて、収斂する範囲を決定する際にどのような統計手法を用いたらよいかということであるが、規則案では、具体的な手法について言及していない。

そして、CPIを決定したら、関連当事者の実際の営業利益がその範囲内に収まっているかを検証する。もし収まっていれば、関連当事者の営業利益は最適なものとして認められる。もし収まっていない場合には、次の2つのステップを経て、関連者の最適営業利益を決定することになる。

- (E)第五段階 (関連当事者の営業利益がCPI内に収まっていない場合) CPI内の最適利益水準を決定

規則案では、最適水準の決定に関して、次のように述べている (表5)。

表5 最適利益水準の決定¹⁷⁾

1. CPIの決定に際し、なんらかの統計的手法を用いた場合

その統計手法によって得られる理論値 (central tendency) を最適利益水準とする
2. 1以外の場合

CPI内にある複数のみなし営業利益の中から、最適利益水準となるみなし営業利益を選択する

(最適利益水準の選択にあたって考慮すべき要因)

 - ①関連当事者との比較可能性
 - (a)果たす機能の類似性
 - (b)取引される製品、サービスの類似性
 - (c)単一の非関連者に関する複数の利益水準指標を、関連当事者の会計データに適用した場合に得られるみなし営業利益の収斂性
 - ②利益水準指標に対して必要な調整の程度
 - ③利益水準指標に関する信頼可能性
 - ④利益水準指標の収斂性

なお、CPIによって検証される関連当事者の営業利益も、調査対象年度及びその前後1年ずつの計3年間を含む、複数年度の平均利益となる。

- (F)第六段階 最適利益水準に基づいて関連当事者の営業利益を決定

以上が、比較対象利益比準法 (CPM) 及び比較対象利益幅 (CPI) による検証方法であるが、以下に具体例を示す。

〈設例1〉

以下の関連者間取引に対し、米国現地法人U.S.Sub社は米国においてIRC482条に基づく税務調査を受け、再販売価格基準法 (RP法) によって問題なしとされたが、1992年規則案 (Proposed Regulations) の規定に基づくCPIテストを受けることとなった。以下の条件の下で、U.S.Sub社は移転価格課税の適用を受けるのか。そして、もし受けるのであれば、U.S.Sub社の修正所得金額及び追徴税額 (延滞税はゼロと仮定する) は、ドルベースでいくらになるか。

また、この場合に、日本親会社FP社の所得の減額修正及び法人税還付金はドルベースでいく

16) Prop.Reg.Sec.1.482-2(f)(7).

17) Prop.Reg.Sec.1.482-2(f)(8).

らになるか¹⁸⁾。

—条件—

- A 日本親会社FP社は、100%所有の在米現地法人U.S.Sub社へと商品を販売した。
- B Aの取引に対し、IRSからIRC482条に基づく税務調査を受けた。その対象年度は、1994年度である。
- C 日本親会社FP社の、米国現地法人U.S.Sub社に対する販売に関する条件は下の表の通りである。

	単価
販売価格	200ドル
売上原価	120ドル
販売数量	1,750個

なお、売上原価以外の費用はここでは全て無視する。

- D 米国現地法人U.S.Sub社はこの仕入商品に対し、商標を付して米国で販売している。
- E 米国現地法人U.S.Sub社は、親会社FP社からだけでなく非関連者からも同じ商品を仕入れており、対象年度である1994年度において、仕入価格は親会社の場合と同じく200ドル(単価)、仕入数量は250個であった。

	(1993)	(1994)	(1995)	(平均)
B/S総資産	310,000	310,000	310,000	310,000
P/L売上	500,000	500,000	560,000	520,000
P/L売上原価				
親会社から購入	-350,000	-350,000	-365,000	-355,000
外部から購入	-43,000	-50,000	-47,400	-46,800
P/L売上総利益	益107,000	益100,000	益147,600	益118,200
P/L販管費	-80,000	-110,000	-110,000	-100,000
P/L営業利益	益27,000	損10,000	益37,600	益18,200

- F 米国現地法人U.S.Sub社の1994年度及びその前後1年度の会計データは、左下の表の通りである。
- G RP法によるアームスレングス価格設定において、米国IRSが採用した再販売売上総利益率は18%であった。
- H CPIテストに用いられるCPIの範囲を決定するため、IRSは比較対象企業として、米国現地法人U.S.Sub社と類似の製品を取扱い類似の機能を担っている8社を選定した。これら企業の3か年度(1993～95年度)平均の利益水準指標は以下の通りである。

	(イ)売上高 営業利益率	(ロ)資産 営業利益率	(ハ)販管費 営業利益率
A社	4.2%	6.6%	118.0%
B社	9.6%	23.3%	146.7%
C社	7.1%	16.9%	139.0%
D社	4.2%	8.0%	122.0%
E社	7.1%	11.5%	127.2%
F社	3.6%	6.3%	117.0%
G社	3.1%	5.8%	115.0%
H社	1.8%	2.7%	1.6.9%

- I なお、日本の法人税率は37.5%、米国の法人税率は34%である。

① RP法に基づく国際振替価格の検討(単価計算)

	(1994)
B/S総資産	310,000
P/L売上	500,000
P/L売上原価	
親会社から購入	-350,000
外部から購入	-50,000
P/L売上総利益	益100,000
P/L販管費	-110,000
P/L営業利益	損10,000

18) 以下の設例のデータをもとに独自に作成した。

Prop.Reg.Sec.1.482-2(f)(11) Example 3.

親会社勘定科目	日本親会社FP	米国USSub社	内部消去	連結P/L	現地法人勘定科目
内部売上	-200	-250	+200	-250	外部売上
製造原価	+120	+200	-200	+120	内部仕入
販管費	+無視	+55		+55	販管費
売上総利益	+80	-5		+75	営業利益
合計	0	0	0	0	
米国現地法人U.S.Sub社販管費(単価) $55 = 110,000 \div (\text{内部仕入} 1,750 \text{個} + \text{外部仕入} 250 \text{個})$ 外部売上(単価) $250 = 500,000 \div \text{仕入総数} 2,000 \text{個}$ IRS採用再販売売上総利益率に基づく売上総利益 $45 = \text{外部売上} 250 \times \text{売上総利益率} 0.18$ IRS計算売上総利益45よりも、U.S.Sub社売上総利益50のほうが大 → 課税問題は発生しない					

② CPIテストによる関連者間取引の再検討(Gの資料に基づくCPIの特定)

	(イ) OI/S	(イ) みなし営業利益	(ロ) OI/A	(ロ) みなし営業利益	(ハ) GI/OE	(ハ) みなし営業利益
A社	4.2%	21,840④	6.6%	20,460④	118.0%	18,000④
B社	9.6%	49,920③	23.3%	72,230③	146.7%	46,700③
C社	7.1%	36,920⑥	16.9%	52,390⑦	139.0%	39,000⑦
D社	4.2%	21,840④	8.0%	24,800⑤	122.0%	22,000⑤
E社	7.1%	36,920⑥	11.5%	35,650⑥	127.2%	27,200⑥
F社	3.6%	18,720③	6.3%	19,530③	117.0%	17,000③
G社	3.1%	16,120②	5.8%	17,980②	115.0%	15,000②
H社	1.8%	9,360①	2.7%	8,370①	106.9%	6,900①

(イ) に基づくみなし営業利益の計算
 $= 520,000 (1993 \sim 95 \text{年度平均売上}) \times (\text{イ}) \text{売上高営業利益率}$
 つまり $21,840 = 520,000 \times 0.042$
 $49,920 = 520,000 \times 0.096$

(ロ) に基づくみなし営業利益の計算
 $= 310,000 (1993 \sim 95 \text{年度平均資産}) \times (\text{ロ}) \text{資産利益率}$
 つまり $20,460 = 310,000 \times 0.066$
 $72,230 = 310,000 \times 0.233$

(ハ) に基づくみなし営業利益の計算
 (ハ) マイナス100 = 販管費を100とした場合の、営業利益の販管費に対する比率
 よって、(ハ) に基づくみなし営業利益は
 $= 100,000 (1991 \sim 93 \text{年度平均販管費}) \times [(\text{ハ}) \text{ マイナス} 100] / 100$
 つまり $18,000 = 10,000 \times (118.0 - 100) / 100$
 $= 100,000 \times 0.18$
 $46,700 = 10,000 \times (146.7 - 100) / 100$
 $= 100,000 \times 0.467$

C P I の特定						
	(イ) みなし営業利益		(ロ) みなし営業利益		(ハ) みなし営業利益	
	平均営業利益－各社営業利益		平均営業利益－各社営業利益		平均営業利益－各社営業利益	
H 社	9,360①	17,095	8,370①	23,056.25	6,900①	17,075
G 社	16,120②	10,335	17,980②	13,446.25	15,000②	8,975
F 社	18,720③	7,735	19,530③	11,896.25	17,000③	6,975
A 社	21,840④	4,615	20,460④	10,966.25	18,000④	5,975
D 社	21,840④	4,615	24,800⑤	6,626.25	22,000⑤	1,975
E 社	36,920⑥	−10,465	35,650⑥	−4,223.75	27,200⑥	−3,225
C 社	36,920⑥	−10,465	52,390⑦	−20,963.75	39,000⑦	−15,025
B 社	49,920⑧	−23,465	72,230⑧	−40,803.75	46,700⑧	−22,725
	26,455		31,426.25		23,975	
	(平均)		(平均)		(平均)	

原則的として、8 社中 4 社を採用。その際、上位 2 社は削除する¹⁹⁾。
 但し、(平均営業利益)－(各社の営業利益) < 0 の場合には、不採用。

15,000	1	M I N	採用されたみなし営業利益
16,120	2		を金額の少ないものから順
17,000	3		に並べた
17,980	4		
18,000	5		
18,720	6	O P T	↓
19,530	7	O P T	最適利益水準を結果の中央
20,460	8		値 (Median) とした場合、
21,840	9		ここでは、
21,840	10		19,125
22,000	11		= (18,720 + 19,530) / 2
24,800	12	M A X	

(平均営業利益)－(各社営業利益)の計算例
 H 社

$$(イ) 26,455 (平均) - 9,360 \\ = 17,095$$

$$(ロ) 31,426.25 (平均) = 8,370 \\ = 23,056.25$$

$$(ハ) 23,975 (平均) - 6,900 \\ = 17,075$$

規則案では、非関連者の数が十分に多い場合

19) 暫定規則及び新規則で、CPMの際用いるとされた四分位数間領域（上位25%と下位25%を削除し、収斂範囲を決定する方法）に基づき、計算を試みた。しかし、四分位数間領域は、非常にラフな計算方法であり、これを統計的手法として用いるべきとする根拠は全く規定されていない。

における、収斂範囲 (CPI) の決定方法 (用いるべき統計的手法) 及び最適利益水準の決定方法 (理論値 (central tendency) として何を用いればよいか) について具体的に規定していないことから、四分位数間領域法を用いて計算を行った。

この場合、前ページの表から、G,F,A,D社のみなし営業利益が収斂していると考えられる。よって、CPIは、\$ 15,000から\$ 24,800までとなり、最適利益水準 (most appropriate point) は\$ 19,125(12位中第6位及び第7位の平均値)となる。

一方、U.S.Sub社の1993～95年度平均営業利益は\$ 18,200であり、

$$\$ 15,000 < \$ 18,200 < \$ 24,800$$

であることから、CPIの範囲内である。したがって、米国現地法人U.S.Sub社は、IRC482条の適用を受けないことになる。

以上が具体的内容であるが、この92年規則案に対しては、各方面から様々な批判が出された。具体的に示すと、以下のようなものである²⁰⁾。

- ・CPIによる検証を強制するのは、CPMに対し、基本3法と同等のもしくはそれ以上の適用順位を与えることになる
- ・マッチング取引法(MT法)を採用する場合における比較可能性の基準が非常に厳しく、現実には適用不可能である
- ・値洗い規定(periodic or annual adjustment)の範囲が広く、例外が少ない
- ・棚卸資産の振替価格計算法と貸付無形資産のそれとの関係が不明確である
- ・CPMの下での収斂及び最適利益水準を決定する規則が不明である
- ・セーフハーバー²¹⁾を提示していない

その一方で、各方面から支持された点は、以下の通りである。

- ・アームスレングス価格として認められる一定の幅の概念が導入(CPIの採用を通じて)されたことにより、納税者がIRC482条の適

用を受けないで済むケースが増えることが期待できる

- ・CPIの決定にあたって、複数年の平均を使用することにより、IRC482条で問題となるケースが減少することが期待できる
- ・現行規則の下で規定されていた方法間の厳密な優先順位について緩和されたことにより、企業が国際振替価格の設定を柔軟に行うことが可能になる。

IRSは、以上のようなコメントを踏まえ、翌年1月、暫定規則を発表した。

(4) 1993年暫定規則²²⁾ (Temporary Regulations)

IRSは、1993年1月21日付けで、IRC482条に関する暫定規則²³⁾を発表した。また、これとは別に、同日付けで、プロフィットスプリット法に関する規則案を出している。

暫定規則で提示された、主な特徴点は以下の通りである。

- ・検証手段としてのCPIの撤廃
- ・棚卸資産の振替価格計算に対するCPMの適用
- ・最適方法選択ルール (Best Method Rule) の導入
- ・プロフィットスプリット法の重視(規則案) 具体的に述べていく。

①振替価格の計算方法に関する変更

振替価格の計算方法については、次の変更がなされた。

- ・強制的な検証手段としてのCPIの撤廃
- ・棚卸資産の振替価格計算に対するCPMの導入
- ・最適方法選択ルール (Best Method Rule)

20) 93年暫定規則の前文で紹介されているものを列挙してある。

21) 93年暫定規則では、初めて小規模納税者(関連者間取引からの年間総売上が1,000万ドル未満)に対し、セーフハーバーを導入した。しかし、その後、セーフハーバーとされる適切な利益水準指標が提示されることはなく、新規則では廃止された。

22) Department on the Treasury, Internal Revenue Service, *Temporary Regulations, Intercompany Transfer Pricing Regulations Under Section 482*.

23) この暫定規則は、同年4月21日より発効し、新規則(Final Regulations)が出される時か、3年が経過した時かのいずれか早い時期まで効力を持つ時限立法であった。

の導入

まず、比較対象利益比準法 (CPM) については、それ自体、単独に用いることとされ、他の方法で計算された結果を検証する手段として用いられることはなくなった。その代わり、CPM そのものを適用する対象が、棚卸資産にも広げられることになった。

加えて、暫定規則においては、最適方法選択ルール (Best Method Rule)²⁴⁾が導入された。これは、振替価格の計算方法についての従来の優先順位を撤廃し、個別事案に応じて最も正確なアームスレングス価格を計算できる方法を使用すべきである、というものである。

以上の変更により、振替価格計算法は次の表のようになった (表6)。

表6 振替価格計算法の変更
(規則案と暫定規則との比較)

規 則 案	暫定規則
A. 棚卸資産 1. 独立価格比準法(CUP法) 2. 再販売価格基準法(RP法) 2. 原価基準法 (CP法) 4. その他の方法 適用順位は1~2~4 (RP法とCP法は同順位) CUP法以外の方法を採用した場合、CPIによる妥当性の検証が必要	A. 棚卸資産²⁵⁾ 1. 独立価格比準法(CUP法) 2. 再販売価格基準法(RP法) 3. 原価基準法 (CP法) 4. 比較対象利益比準法 (CPM) この4法のうち、最も正確なアームスレングス価格を計算できる方法を採用 (適用優先順位はなし)
B. 貸付無形資産 (または貸付資産の貸付料) 1. マッチング取引法(MT法) 2. 修正可能取引比準法 (CAT法) 3. 比較対象利益比準法 (CPM) 適用順位は1~2~3 CAT法を採用した場合、CPIによる妥当性の検証が必要	B. 貸付無形資産 (または貸付資産の貸付料)²⁶⁾ 1. 独立取引比準法(CUT法) 2. 比較対象利益比準法 (CPM) この2法のうち、最も正確なアームスレングス価格を計算できる方法を採用 (適用優先順位はなし)

貸付無形資産の譲渡対価及び貸付資産の貸付料計算法に関して、規則案では、従来の独立取引比準法 (CUT法) を、比準取引の比較可能性

の程度に応じて、マッチング取引法 (MT法)、修正可能取引比準法 (CAT法) の2つに分けた。そして、CAT法については、CPIによる妥当性の検証を要求していたが、MT法の適用条件が厳しすぎるため、ほとんどがCPIによる検証を要求されるとして、批判が強かった。したがって、暫定規則においては、「取引」を基準とした方法を、従来の独立取引比準法のみに戻した²⁷⁾。

比較対象利益比準法 (CPM) については、その適用対象が棚卸資産にも広がったことで、より重要な役割が与えられることになったが、規則案では、非関連者の数が多い場合における、収斂範囲 (CPI) の決定方法 (用いるべき統計的手法) 及び最適利益水準の決定方法 (理論値 (central tendency) として何を用いればよいか) について具体的に規定していなかった。暫定規則では、この点を明確にし、非関連者の数が多い場合には、四分位数間領域法 (Interquartile Range Method)²⁸⁾ によってCPIを決定し、最適利益水準はCPI内の中央値 (Median) を用いることとしている。また、CPIの決定にあたっては、規則案とは異なり、信頼性の最も高い単一の利益水準指標を用いることとされた²⁹⁾。

なお、CPMについては、暫定規則で提示された方法が、新規規則においてもそのまま受け継がれていった。

また、暫定規則においては、列挙された方法以外の「その他の方法」を採用する場合には、次の条件を全て満たすことを要求している³⁰⁾。

- ・採用した方法を納税申告書 (U.S. income tax return) に記載する
- ・採用した方法が、最も正確なアームスレン

27) Temp.Reg.Sec.1.482-4T(c).

28) Temp.Reg.Sec.1.482-5T(d)(2)(ii).

29) 単一の利益指標を用いることについては、本文では規定しておらず、CPMに関する設例の中で示している。Temp.Reg.Sec.1.482-5T(g) Example 1 and Example 2.

30) Temp.Reg.Sec.1.482-3T(e)(2) and Sec.1.482-4T(d)(2).

24) Temp.Reg.Sec.1.482-1T(b)(2)(iii)(A)

25) Temp.Reg.Sec.1.482-3T.

26) Temp.Reg.Sec.1.482-4T.

グス価格を計算する基準を提供することを支持する文書を、納税申告書提出時までに作成する

- ・その文書を、IRSの要求後、30日以内に提出する

このように、暫定規則では、「その他の方法」の使用を厳しく制限している。

②プロフィットスプリット法 (Profit Split Method, PS法) の重視 (規則案)

IRSは、これまで「その他の方法」の1つとして考えられており、特記されていなかったプロフィットスプリット法 (PS法) に関する「規則案」³¹⁾ (Proposed Regulations) を、暫定規則と同日付けで発表した。

このPS法規則案の中で提示されている方法は、以下の3つである。

- ・残余配分法 (Residual Allocation Rule)
- ・投下資本配分法 (Capital Employed Allocation Rule)
- ・比較対象プロフィットスプリット法 (Comparable Profit Split)

残余配分法 (Residual Allocation Rule) は、88年「移転価格白書」の中で提示された「BALRMにPS法を組合せた方法」(BALRM with profit split) に類似するもので、まず、関連者間取引から得られる連結利益を、それぞれの関連当事者の「通常の」機能に応じて配分する。そして、配分してもなお含み益(残存利益)が存在する場合には、関連者間で取引される、もしくは取引で用いられている貸付無形資産に帰属するものとして、各当事者に対し、配分するのである。

投下資本配分法 (Capital Employed Allocation Rule) は、各関連当事者が投下資本に対してほぼ等しいリスクを負っていると仮定し、各当事者が関連者間取引に投下している資本の額に応じて、連結利益の配分を行うものである。

31) プロフィットスプリット法については、1992年規則案で規定がなかったため、今回、「規則案」として暫定規則とは別に出された。

そして、比較対象プロフィットスプリット法は、関連者間取引と比較可能な非関連者間取引を見つけ出し、その非関連者間の利益配分と同じ比率で、関連者に対し連結利益の配分を行うものである。

しかし、IRSは、この3つのPS法の使用に対し、厳しい制限を課していた。理由は、PS法が、比較対象プロフィットスプリット法を除き、関連当事者の内部資料に基づき計算されるものであるため、他の方法に比べて結果の信頼性が低いからである。

企業がPS法を採用するにあたって、次の全ての条件を満たすことが要求される。

- ・各関連当事者が「価値ある非日常的貸付無形資産」³²⁾ (valuable non-routine intangible property) を保有しており、その貸付無形資産が連結利益の獲得に大きく貢献している
 - ・PS法の採用にあたって、IRSに対し事前に確認を得る
 - ・採用した方法を納税申告書に記載する
 - ・採用した方法が、最も正確なアームスレングス価格を計算する基準を提供することを支持する文書を、納税申告書提出時までに作成し、IRSの要求後、30日以内に提出する
- なお、PS法を採用した場合には、IRS長官の同意がない限り、継続して使用しなければならないとされている。

以上が具体的内容であるが、この93年暫定規則に対しても、各方面から様々な批判が出された。具体的に示すと、以下のようなものである³³⁾。

- ・CPMは、アームスレングス原則に合致しな

32) 「価値ある非日常的貸付無形資産」(valuable non-routine intangible property) がどのようなものを指すのかについて、暫定規則及び最終規則は全く規定しておらず、その具体的内容はわからない。

33) 新規則の前文に紹介されているものを列挙してある。

い方法である³⁴⁾

- CPMは、あるケースにおいては有用であるが、その適用は制限すべきである
- CPMの場合、比較可能性の条件が緩いので、安易に適用されやすい
- PS法に関する厳しい制限は削除すべきである
- PS法に関する「価値ある非日常的貸付無形資産」の要件は削除すべきである
- CUP法の下で要求される比較可能性基準が、1968年規則と比べて厳しい
- CUT法の下で要求される比較可能性基準が厳しい
- 棚卸資産のルールと貸付無形資産のそれとの相互関係に関するさらなる指針が必要である

その一方で、各方面から支持された点は、以下の通りである。

- 最適方法選択ルールが導入されたことにより、自らの振替価格の妥当性を証明できる企業は、IRSから不合理な価格計算方法を強制される可能性が低くなった
- アームスレンジス幅 (Arm's Length Range) の概念を全ての方法に拡大したことにより、納税者がIRC482条の適用を受けないで済むケースが増えることが期待できる
- 値洗い規定 (periodic adjustment) の例外となる範囲が拡大されたことにより、企業の設定した振替価格を否認される可能性が低くなった
- CPMを検証手段として用いるという規定を削除したことにより、IRSによってCPMが安易に用いられる可能性が低くなった

34) 暫定規則に対する我が国の各界からのコメントについては、以下を参照されたい。「移転価格に関する暫定規則並びにプロフィット・スプリット法規則案に関する各界コメント」『国際税務』1993年8月号、37～42ページ。
いずれのコメントも、CPMに対し、強い批判を加えたものとなっている。

そして、IRSは、翌年7月、新規則を発表した。

(5) IRC482条新規則³⁵⁾ (Final Regulations)

IRSは、1994年7月8日付けで、IRC482条に関する新規則を発表し、1986年以降の移転価格規則の改正作業を終了した。

暫定規則からの変更点は次の通りである。

- 「厳密に正確でない比較対象」(inexact comparables)の使用を全ての方法で認める
- CUP法、CUT法の重視
- PS法及び「その他の方法」の採用にあたっての制約条件の削除
- CPM及びPS法のもとで要求されている「価値ある非日常的貸付無形資産」に関する要件の削除
- CPMは最後の手段 (last resort)

暫定規則に対する批判の多くは、最適方法選択ルールの下でのCPM適用の拡大の危険性に関するものであった。これは、従来の方法に関する比較可能性要件が、CPMのそれと比べて厳格であり、特にCUP法、CUT法については厳しかったことと、暫定規則における次の一文が存在したことによるものであった³⁶⁾。

「もし、関連当事者が価値ある非日常的貸付無形資産を保有していないならば、CPMは一般的に正確なアームスレンジス取引価格の計算基準を提供するであろう。」

加えて、CPMはアームスレンジス取引原則に合致した方法ではないという批判が強いことから、IRSは、最適方法選択ルールを維持する上で、CPMの位置付けを変更せざるを得なくなった。

そこで、新規則においては、「取引」を基準とする従来の方法(棚卸資産に関する価格3法及び貸付無形資産譲渡(または貸付資産の貸付)

35) Department of the Treasury, Internal Revenue Service, *Final Regulations, Intercompany Transfer Pricing Regulations Under Section 482*.

36) Temp.Reg.Sec.1.482-5T(a).

に関するCUT法)について「厳密に正確でない比較対象」の使用を認めることによって、その適用の拡大を図り、その一方でCPMを「最後の手段」(last resort)と位置付けた。

さらに、OECDに加盟している先進諸国が、比較対象が存在しない場合に適用すべき方法としてPS法を重視していることから、新規則においては、CPM同様最後の手段と位置付けながらも、明示された方法に昇格させた。そして、暫定規則における「価値ある非日常的貸付無形資産」の条件及びその他の手続的制約条件全てを削除し、採用条件が緩和された。

なお、新規則でPS法として提示されているのは、残余プロフィットスプリット法(Residual Profit Split)³⁷⁾と比較対象プロフィットスプリット法(Comparable Profit Split)の2法であり、暫定規則で提示された投下資本配分法(Capital Employed Allocation Rule)は「その他の方法」とされた。

また、暫定規則において「その他の方法」の採用にあたって課せられた手続的制約条件も全て削除され、採用条件が緩和された。

以上新規則において確定した、現行規則(1968年規則)からの変更点は、次の通りである。

- ・貸付無形資産の振替価格(またはライセンス料)計算に関するアームスレンジス基準としての「所得相応性基準」(commensurate with income standard)の導入及び値洗い規定(periodic adjustments)の導入
- ・比較対象利益比準法(Comparable Profit Method)の導入
- ・アームスレンジス価格(あるいは利益)に関する幅の概念(Arm's Length Range)の採用
- ・最適方法選択ルール(Best Method Rule)

37) これは、プロフィットスプリット法「規則案」において提示された残余配分法(Residual Allocation Rule)の名称が変更されただけのものであり、手法それ自体はなんら変更されていない。

の導入による、従来の適用優先順位の撤廃
 ・プロフィットスプリット法(Profit Split Method)の明示された方法としての昇格
 これら確定事項の中で、やはりCPMが各方面から強い批判を浴びている。CPMに関しては、その方法自体に関する問題と、最適方法選択ルールにおけるCPMの取扱いに関する問題の2つが挙げられる。以下では、この問題点について、具体的に述べていきたい。

3. CPMの問題点

まず、CPMという方法それ自体についての問題点について、少し検討を加えたい。CPMそれ自体についての重大な問題点³⁸⁾としては、次の2点が挙げられる。

表7 CPMについての問題点

- | |
|---|
| ① 営業利益率の比較に基づいて課税を行なう
・営業利益は比較性を持たないのではないか
・一種のみなし課税ではないか
・米国市場参入にあたっての非関税障壁(NTTB, Non Tariff Trade and Investment Barrier)となるのではないか
② 国際的な承認が得られていない
・対応的調整が保証されない。すなわち、国際二重課税が頻発する可能性がある |
|---|

まず、①に関してであるが、営業利益(Operating Profit)は、

$$\text{Operating Profit} = \{\text{売上 (Total Sales)}\}$$

38) CPMについては、ここで取り上げている問題点以外にも、多くの問題点がある。例えば、OECDが新ガイドラインの草案の中で示している問題点には、
 ・納税者はCPMの適切な採用にあたって、非関連者の収益性に関する情報に十分アクセスできない可能性がある
 ・CPMは、関連者間取引における一方の当事者のみを分析の対象とするが、これでは、関連者間取引による国際企業グループ全体の収益性が大きく違っていても、それは考慮されない可能性がある
 といったものがある。しかし、このような問題点は、CPMの計算方法に関するものであり、課税指標の転換、国際二重課税の可能性といった国際振替価格課税に関する根本的な問題とは異なるため、ここでは取り上げない。

- 売上原価 (Cost of sales) } - 販売費
 及び一般管理費 (Operating expense)
 = 売上総利益 (Gross Profit)
 - 販管費 (Operating expense)

である。ここで営業利益に影響を与える要因として重要なのが、販売費及び一般管理費である。

販売費及び一般管理費に含まれるものとしては、広告宣伝費、販売促進費、販売手数料、見本費、保管費、給与、福利厚生費、旅費交通費、減価償却費、保険料、修繕費、仕入あるいは売上割引等、様々な要素があるが、これらの費用あるいは損失の認識、計上される範囲については、各国の税法により大きな差異が存在する。よって、たとえその果たす機能、販売製品、資産、売上等が類似している企業同士でも、所在する国が違えば、企業会計上同じであっても、税法上で容認される販管費は大きく異なる可能性がある。また、販管費は、企業の経営効率、事業経験等の国際振替価格設定には全く関係ない要因によっても左右される³⁹⁾。

国際企業グループの採用する経営戦略もまた営業利益に影響を与える要因となる。例えば、日米の比較で言えば、一般的に日系企業は、マーケットシェアの拡大を最重要視する傾向が強いのに対し、米系企業は期間損益を最重要視する傾向が強いといわれている。そのため、米国所在の企業についてみると、日系企業は概して、営業利益率が低いのに対して、米系企業は営業利益率が高い。よって、CPMが安易に適用されることになれば、在米日系企業は巨額の課税にあえぐことになるが、ここで注意しなくてはならないのは、在米日系企業の営業利益率の低さの全てが利益移転によって説明されるわけではないということである。

すなわち、日本の企業の場合、一連の取引に

おける流通段階が一般的に多い傾向がある。そのため、取引商品の付加価値部分がたとえ大きくても、個々への配分は少なくなってしまうことが多い。また、経営戦略上、マーケットシェアを重視していることから、薄利多売の傾向も見られる。しかし、こういった事情が全く考慮されることなく、CPMが適用され在米日系企業が課税されたならば、我が国政府の課税権が否定されることにもなりかねない。

よって、以上のような要因が全く考慮されない、比較性の乏しい営業利益の比較を行う限り、CPMは、米国市場に参入する外資系企業に対し、ある一定水準の法人税支払いを要求するみなし課税手段となり、そしてそのことが、ひいては米国市場参入への非関税障壁ともなり得るのである。

次に②についてである。CPMは、アームスレングス取引原則に合致しない方法として、未だ国際的な承認が得られていない。

国際課税問題の処理にあたっては、各国が共通の基盤に立つということが大変重要である。なぜなら、国際課税の分野においては、国際二重課税の回避が最も重要な課題であり、その解決のためには、課税権の所在を各国間で明確にする必要があるからである。そういったことから、国際課税に関しては、OECDあるいは国連といった、国際的に大きな影響力をもつ機関によって、モデル租税条約が設定され、これらに基づき各国が二国間レベルで租税条約を締結することによってはじめて、共通の基盤に立つことを可能にしてきたのである。当然、国際振替価格の問題に関しても同じことが言えるわけで、国際二重課税の排除規定である対応的調整も、各国が共通の基盤に立っていることが前提となっている。そういった意味で、価格3法の果たす役割は大きい。

1979年OECD租税委員会報告書⁴⁰⁾ (いわゆる

39) この問題点については、以下を参照されたい。
 小松芳明「T P 税制、なぜ価格なのか?」『国際税務』1994年5月号、5ページ。
 「利益比準法の問題点—制度の本質を見極めた研究を—」『国際税務』1994年8月号、9ページ。

40) OECD Committee on Fiscal Affairs, *Transfer Pricing and Multinational Enterprises* (1979).

移転価格ガイドライン)の中で、価格3法はアームスレングス取引価格の主たる計算方法として認められており、国連モデル条約においてもOECDモデル条約に従い、アームスレングス取引原則が採用されている。また、先進各国の「移転価格税制」においても、主たる方法として認められていることから、価格3法は国際振替価格問題における二国間調整法として、国際的承認を得ている。よって価格3法がアームスレングス価格計算法として採用されている限り、相手国当局が対応的調整に応じる可能性は最も高く、ひいては、国際二重課税の排除が最大限可能となる。

このことは当然CPMについても言えることであり、その導入は、OECD等の国際的な議論の場で、果たしてCPMが二国間調整法として本当にふさわしいかということを詳細に議論しつつした上で、かつ国際的な承認を得た上でなくてはならない。

CPMに関しては、米国側が、非関連者間取引の不足、価格関連資料の入手の困難等の理由により、その有用性を主張し、OECDの場で国際的承認を求めてきた。これに対し、OECDは、今回の移転価格ガイドラインの改訂作業の中で検討し、米国新規則とほぼ同時に公表した「移転価格に関するガイドライン案⁴¹⁾」の中で、問題点を指摘しながらも、最後の手段(last resort)として、CPMを選択肢の一つとして盛り込んだ。しかし、CPMに対する各方面からの批判は根強く、結果的に確定ガイドライン⁴²⁾においては、CPMが削除され、代わりに「取引単位純利益法」

(Transactional Net Margin Method, TNMM)という手法が導入された。TNMMのCPMとの大きな違いは、CPMが非関連者の事

業活動「全体」の営業利益率に着目する方法であるのに対し、TNMMは、価格3法と同様、あくまで「取引」ごとの営業利益そのものを比較の対象とする点である。

ともあれ、結果として、CPMに対し国際的な承認は得られなかった。したがって、現状のままでは、今後、CPM適用事案が増えてくるにつれて、相手国側の税務当局による対応的調整⁴³⁾が保証されず、国際二重課税となるケースが頻発することが考えられる。

CPMに関するさらなる問題点は、最適方法選択ルールの下でのCPMの取扱いについての問題、つまり、従来の各計算方法間の適用優先順位が廃止され、最適方法選択ルールが導入されたことによる、CPM濫用の危険性に関する問題である。今次の規則改正によって導入された最適方法選択ルールの下では、明示された方法の中で相対的に結果の信頼性の高い方法を、振替価格計算法として選択することになる。よって、もし価格3法が適用可能な場合でも、CPMの方が結果の信頼性が高いと結論づけられれば、価格3法は用いられないことになる。

ここで、結果の信頼性の判断に際して重要なものが、関連者間取引と比較対象取引との比較可能性(comparability)であるが、価格3法の場合に要求される比較可能性基準とCPMのそれとは大きな差異がある。CPMにおいて重要視される比較可能性(comparability)要因として、新規則の中で提示されているのは、投下した経営資源(resources employed)、負うリスク

41) OECD Committee on Fiscal Affairs, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, Discussion Draft of Part 1*.

42) OECD Committee on Fiscal Affairs, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (1995).

43) 例えば、IRSが、日系在米子会社に対し移転価格課税を行った場合、日本親会社は、租税条約の規定に基づき、国税庁に相互協議(IRSと国税庁の協議)の申立てができる。そして、相互協議による両税務当局間の合意が成立した場合には、IRSが日系在米子会社の課税所得を増額修正した分だけ、国税庁は日本親会社の課税所得を減額更生することになる。この減額更生を、対応的調整という。なお、相互協議については、OECDモデル租税条約第25条、国連モデル租税条約第25条に規定がある。よって、二国間租税条約の多くにこの規定が盛り込まれている。例) 日米租税条約第25条

(risks assumed) 及び果たす機能 (functions performed) の3つである⁴⁴⁾。しかし、果たす機能については、RP法やCP法ほど高い比較可能性は要求されないとされている。これは、機能差は営業費用に反映されるため、果たす機能に多少の差異があっても、営業利益は大きく変わらないから、という理由からである。また、これと同じ理由で、製品の類似性 (product similarity) に関しても、RP法やCP法ほど重視されないとされている。つまり、CPMにおいて要求される比較可能性の程度は、価格3法で要求される水準ほど厳格ではないのである。

よって、比較対象非関連者間取引を見出すことが困難な現在、IRSが安易にCPMを適用することは十分考えられる。実際、各方面からの批判は、この点に集中していた。そのため、IRSはCPMの位置付けを変更せざるを得なくなった。

結局、新規則の中で、CPMは、次のように規定された。

「適切なデータが利用可能であるならば、アームスLENGTHS価格または総利益を決定する方法が、一般にCPMに比べてより高い比較可能性の程度を達成する。調整の程度及び信頼性を含む比較可能性の程度は、最適方法選択ルールの下での結果の相対的信頼性を決定するので、これらの方法を適用する際に必要とされるデータが相対的に不完全または信頼できない場合でなければ、これらの方法が選択される。この点からCPMは最後の手段 (last resort) の一つとして考えられることになる。」

このように新規則においては、価格3法を優先適用し、あくまでCPMは最後の手段 (last resort) に留めておくとした。さらに、従来の「取引」を基準とした方法 (価格3法及びCUT法) について、「厳密に正確でない比較対象」の使用を認めることとした。しかし、そもそもCPMとは、比較対象取引の不在のため、「取引」を基準

とした方法を適用できないことから考案されたものであることを考えると、比較対象取引の不在を理由に、実務上CPMが濫用されるおそれは十分にあることに注意する必要がある。

以上の理由から、現行CPMは国際振替価格問題における二国間調整法としてふさわしい方法とはいえず、その再検討が強く望まれる。

4. 国際企業グループの直面する新たな問題

CPMそのものについての問題点以外にも、CPMの定着により、今後、米国に進出する国際企業グループが直面するであろう重要な問題がある。それが、為替管理の問題である。これは次のような問題である。

例えば、日本親会社FP社がその在米子会社U.S.Sub社へと商品を販売し、U.S.Sub社が、米国市場において、その商品を第三者に再販売する場合を考えてみよう。この場合、最終売上はドルで受け取ることになるのに対して、製造原価は円で発生する。よって、この一連の取引によって獲得する連結利益は、為替変動リスクにさらされることになる。そして、FP社からU.S.Sub社への振替価格をどちらの通貨建てにするかによって、このリスクを負う主体が変化する。これは大きく分けて次の2つのケースが考えられる (表8)。

表8 為替変動リスクを負う主体

日本親会社FP社から在米子会社U.S.Sub社へ商品を輸出	
①振替価格が円建て	
→FP社売上総利益=内部売上(円)-製造原価(円)	
U.S.Sub社売上総利益=外部売上(ドル)-内部仕入(円)	
→U.S.Sub社が為替変動リスクを背負う	
②振替価格がドル建て	
→FP社売上総利益=内部売上(ドル)-製造原価(円)	
U.S.Sub社売上総利益=外部売上(ドル)-内部仕入(ドル)	
→FP社が為替変動リスクを背負う	

関連者間取引の場合は、どちらの通貨建てで取引を行っても、連結ベースでの為替変動リスクに変化はない。したがって、移転価格課税の

44) Reg.Secl.482-5(c)(2).

影響を考えないとしたならば、国際企業グループは、各当事者の為替変動リスク管理能力（ヘッジの経験・ノウハウ、デリバティブ取引市場の存在等）の程度等を考慮に入れて、円建て：ドル建て比率を決定することができる。

これに対して、非関連者間取引の場合は、各当事者が個別ベースで為替変動リスクに対処しなければならないので、通貨建ての決定⁴⁵⁾にあたっては、取引における両当事者の力関係、取引商品の価格優位性（内外価格差の存在）といった要因が考慮されると考えられる。これについても、日本から米国への輸出を例にとりて考えてみたい。

例えば、日本企業A社が米国企業B社へと商品を販売し、B社が、米国市場において、その商品を第三者に再販売する場合を考えてみよう。この場合に、どのような通貨建てで取引が行われるかについて示すと以下の通りとなる（表9）。

関連者間取引の場合には、連結ベースで為替変動リスクに対処すればよいのに対して、非関連者間取引の場合には、個別ベースで為替変動リスクに対処しなければならない。したがって、各当事者は、できる限り為替変動リスクを取引相手に転嫁しようとする。しかし、最終的にはどちらか一方の当事者、もしくは両当事者が為替変動リスクを負わなくてはならないことから、両当事者は、契約段階で為替リスクをどちらがどのように負担するのかを決定することになる。この際、両当事者によって考慮されるのが、表9で示したような要因である。

一方、国際課税の面でも、為替相場の変動は、大変重要な問題である。なぜなら、複数国にま

表9 非関連者間取引における通貨建ての決定

日本企業A社から米国販売会社B社へ商品の輸出	
① 取引における両当事者の力関係	
ア A社の商品が米国市場において大変人気があり、かつ代替商品がないため、B社が輸入をA社に対して持ちかけたような場合	→A社の方が契約上、優位な立場にある →B社が為替変動リスクを負う（円建て）
イ A社が販売量の増大をねらって、米国市場での販売をB社に依頼したような場合	→B社の方が契約上、優位な立場にある →A社が為替変動リスクを負う（ドル建て）
② 米国市場におけるA社製品の価格優位性	
ア A社商品が、米国市場における代替商品の価格と比べて相当に安く、為替相場が円高に振れても、それに応じて米国市場における最終販売価格（ドル）を上げる余地がある場合（内外価格差の存在）	→為替変動リスクを最終販売価格に転嫁できる →円建てで取引 （ただし、最終販売価格を上げることで販売量が減ってしまうことをA社が懸念し、ドル建てで取引を行うこともあり得る。）
イ A社商品が、米国市場における代替商品とほぼ同水準の価格であり、為替相場が円高に振れても、それに応じて米国市場における最終販売価格（ドル）を引き上げることは不可能な場合	→為替変動リスクを最終販売に転嫁できない →A社かB社のどちらかが為替変動リスクを負う →どちらの通貨建てにするかは①及びその他の要因を考慮して決定

たがる関連者間取引においてより多くの為替変動リスクを負った当事者の所在国税務当局は、為替相場の変動如何によって、巨額の税収減に直面することになるからである。そこで、各国税務当局は、移転価格税制の適用にあたって、関連当事者間で為替変動リスクがどのように負担されているのか注意を払うことになる。この場合、従来の「取引」を基準とした振替価格計算方法が重視されている限りは、関連当事者間での為替変動リスクの負担割合は、非関連者間取引の場合と同様であることが要求されるであろう。したがって、表9で示した要因を考慮に入れて、関連者間取引における為替変動リスク

45) 通貨建ての決定にあたって、企業が考慮するリスク要因は他にも考えられる（例えば、外国為替管理法、関税法など）。しかし、ここでは企業が最も重要視するリスク要因を為替変動リスクに限定して、分析を行っている。

の負担割合が決定されているかが問題とされることになる。

しかし、CPMの導入によって、取引に応じた為替変動リスクの負担というものが認められなくなることも、十分考えられる。これは、CPMが、在米現地法人に対し、一定の（米系企業と同程度の）スプレッド営業利益率の計上を要求する方法であることによる。そして、この、スプレッド営業利益率の比較を行うという手法の導入の背景にあるのが、外資系企業に対する課税強化である。

外資系企業に対する課税強化については、1990年7月10日及び12日に開催された⁴⁶⁾米下院歳入委員会小委員会公聴会⁴⁷⁾において、小委員会が展開した議論からうかがうことができる。この公聴会において、小委員会が展開した議論は、外資系在米子会社の活動は極めて好調であるにも係わらず、その納税状況が、米系内国法人のそれと比べて著しく低調であること⁴⁸⁾、そしてこの外資系米子会社の過少納税は、振替価格の操作を通じた米国での納税回避行動に起因する、というものであった。

46) この年、ヤマハ（同、1990年2月25日付）、日立・東芝・松下（同、1990年6月15日付）に対するIRSの追徴通告がなされたことにより、7月に開催されたこの公聴会は、日系企業に照準を合わせたものになった。

47) U.S. Congress, House of Representatives, Subcommittee on Oversight of the Committee on Ways and Means, *Tax Underpayments by U.S. Subsidiaries of Foreign Companies*, Hearing before the Subcommittee on Oversight of the Committee on Ways and Means, July 10 and 12, 1990.

48) 外資系在米子会社の納税状況が低調であることを証明するものとして、IRSの『所得統計』(S.O.I, Statistics of income) が多く引用されている。これによると(1981年～87年データ)、資産収益率は、米系内国法人が1.3～2.2%であるのに対して、外資系在米法人は-0.2～1.4%、また、総収入純所得率は、米系内国法人が1.8%～3.1%であるのに対して、外資系在米法人は-0.3～1.4%と、どちらも一貫して外資系在米法人の方が、1～3%程度低くなっている。また、総収入純所得率を国別にみると、日系在米法人のそれはたいへん低く、1987年では、米国、英国が3.0%程度であるのに対し、日本は0.2%となっている。

また、この外資系企業に対する課税強化策は、米国が抱える巨額の財政赤字の削減策の一貫としてとらえられている。これは、現クリントン大統領が、大統領選挙期間中、外資系企業に対する課税強化によって、就任後5年間で約450億ドルの増収を実現することを提唱していたことからうかがうことができる。就任後の経済演説⁴⁹⁾で、この数字は大幅に下方修正され、6年間で86億ドルとされたが、依然として、外資系企業に対する課税強化は、財政赤字削減策の一貫として位置付けられている。

すなわち、CPM導入の目的の一つは、巨額の財政赤字削減手段としての外資系企業に対する課税強化であるといえることができる。このように考えた場合、いかなる理由であっても、営業利益が一定のスプレッドからはずれることは、認められないであろう。これは、為替差損による営業利益の減少についても同様である。よって、CPMがこのまま定着することになれば、もはや国際企業グループにとって、在米子会社に為替変動リスクを負担させることは大変困難となる。もし、在米子会社に為替変動リスクを負担させるならば、それはそのままCPM課税のリスクにつながり、ひいては、国際二重課税のリスクにつながることになるからである。

なぜなら、CPMという方法は、現在のところ国際的な承認が得られていない方法であり、もしIRSによってCPMが適用された場合には、相手国税務当局による対応的調整が保証されない可能性が高い。よって、在米子会社にCPM課税のリスクを負わせた場合、国際二重課税となる危険性が高いのである。

ところで、為替変動リスクに関しては、デリバティブ取引手段の発達、多様化により、国際企業グループによる管理がある程度可能になっ

49) 1993年2月17日の経済演説で、クリントン大統領が発表した税制改革案の具体的内容については、以下を参照した。

武内洋「講演会 米国の外国企業課税強化一特に移転価格税制を中心として」『COFRIジャーナル』11号（1993年6月）、74～85ページ。

ている。よって、適当なヘッジ手段を講じる限り、関連者間取引における為替変動リスクをどのように各関連者に負担させるか、すなわちどの通貨建てにするかということは、たいして重要な問題とはならない。これに対し、一旦、国際二重課税となってしまう場合に、その解消を達成する可能性は著しく低い。

よって、現状では、国際企業グループは、在米子会社との取引をドル建てで行い、為替変動リスクを100%本国で管理することが賢明であろう⁵⁰⁾。もちろん、ここでいうドル建てとは、在米子会社に対し、為替変動リスクを一切負わせる、すなわち、為替相場の変動があっても、ドル建て価格を変更させないことを意味する。したがって、為替相場の変動に応じてドル建て価格そのものを変更するような、例えば、日本親会社から在米子会社への輸出価格の設定をドル建てで行っているが、急激な円高になったら、ドル建て価格そのものをつりあげるといった設定方法、すなわち円建てドル払いは、ここでいうドル建てとはいえない。これは、単に取引通貨としてドルを用いているだけであり、相変わらず在米子会社が為替変動リスクを抱えることになるからである⁵¹⁾。

このようなことから、在米子会社との取引が非常に多い国際企業グループは、関連者間取引によって本国で抱えることになる為替変動リスクを一括管理するにあたって、いかなる為替相

場の変動にも対応できる為替変動リスク管理システムの構築をはかっていく必要があるであろう。

5. 結び

本稿では、国際企業グループの国際振替価格設定における様々な制約要因のうち、国際課税の問題、特に近年、深刻な問題となっている移転価格問題について、米国IRSの3次にわたる国際振替価格規則の改正を中心に分析、検討を行った。そして、この問題が、国際企業グループの為替変動リスク管理に対して、どのような影響を与えるかについて検討を行った。

今次の規則改正で新たに導入された米国のCPMという方法は、従来のOECD各国の移転価格課税における伝統を大きく転換したものであることから、未だ国際的な承認が得られていない。したがって、CPMの導入は、1985年のオート・ケース⁵²⁾以降、国際税金摩擦（ブルドッグ・ケース）となっている移転価格問題について、国際二重課税の危険性を一層高める結果となっている。

さらに、CPMは、その方法の特性から、国際二重課税を回避したい国際企業グループに対して、新たな問題、すなわち為替変動リスク管理の問題を発生させている。CPMという方法は、在米現地法人に対し、一定の（米系企業と同程度の）スプレッド営業利益率の計上を要求する方法である。したがって、IRSによってCPMが重要視されている限り、米国に進出している国際企業グループは、為替変動リスクを本社で負担しなければならない。すなわち、国際企

50) 米国政府は、特に日系企業に対して、移転価格課税の他に、アンチダンピングの適用も強化している。アンチダンピングは、日系企業の米国への低価格輸出を制限する規定であるから、これは、日系企業の在米子会社への輸出価格の下限を設定することになる。したがって日系企業は、この点からも、ドル建てで在米子会社への輸出価格を設定することが望ましいであろう。

51) 通商産業省の統計によれば、在日企業の輸出入決済における通貨建ては、米国への輸出については82～85%、米国からの輸入については84～90%（いずれも1987年～1993年）がドル建てで行われている。しかし、円建てドル払いのケースも、ドル建てとして含まれていることから、このデータから在日企業がほとんど為替変動リスクを抱えていると、単純に結論付けることはできないと考えられる。

52) 米国IRC482条による、外資系国際企業グループに対する課税強化の契機となった事件。具体的には、日産・トヨタ・ホンダといった我が国の自動車会社の在米子会社への輸出価格が、IRC482条によって否認され、IRSから追徴課税の処分を受けたものである。この3社は、当初、ダンピング提訴されていたのに（シロと判定）、一転してIRC482条の適用を受けたことから、米国の課税強化についての並々ならぬ決意がうかがえる。

業グループは、在米子会社との取引をドル建てで行い、関連者間取引における為替変動リスクを本社で一括管理する必要に迫られることになる。これは、在米子会社を通じた輸出取引が特に多い日系国際企業グループにとって、大変重要な問題である。

そこで、本社を一括管理センターとした為替変動リスク管理システムを構築する必要があるわけだが、システムの構築にあたっては、為替変動リスクのヘッジ手段に対する十分な理解が不可欠である。しかし、ここ数年、為替変動リスクのヘッジ手段としてのデリバティブ商品の開発が急速に進み、複雑化、多様化している。

したがって、今後の研究では、国際振替取引における為替変動及び貨幣価値変動リスク管理を、そのリスクヘッジ手段としてのデリバティブを織り込んだ会計的シミュレーションを通じて分析していきたい。

参考文献(本稿利用文献)

- [1] 「米国移転価格暫定規則等の問題点」『国際税務』1993年12月号, 5～12ページ。
- [2] Department of the Treasury, Internal Revenue Service, Proposed Regulations, Intercompany Transfer Pricing and Cost Sharing Regulations Under Section 482.
- [3] Department of the Treasury, Internal Revenue Service, Temporary Regulations, Intercompany Transfer Pricing Regulations Under Section 482.
- [4] Department of the Treasury, Internal Revenue Service, Final Regulations, Intercompany Transfer Pricing Regulations Under Section 482.
- [5] Frederick D.S.Choi and Gerhand G.Mueller, International Accounting 2nd ed, Prentice-Hall, 1992.
- [6] 五味雄治「米国における移転価格税制の動向」『JICPAジャーナル』1993年7月号, 14～21ページ。
- [7] 五味雄治『新版 Q&A 移転価格の税務』財經詳報社, 1992年。
- [8] 羽床正秀編『全訂版 移転価格税制詳解』財団法人大蔵財務協会, 1991年。
- [9] 畑山紀「移転価格税制の日米比較」第42回日本会計研究学会北海道部会。
- [10] 藤江昌嗣『移転価格税制と地方税還付一トヨタ・日産の事例を中心に』中央経済社, 1993年。
- [11] 藤枝純「米国移転価格最終規則の解説」『国際税務』1994年9月号, 7～14ページ。10月号, 10～16ページ。
- [12] 「移転価格に関する暫定規則並びにプロフィット・スプリット法規制案に関する各界コメント」『国際税務』1993年8月号, 37～42ページ。
- [13] 勝悦子『円・ドル・マルクの経済学』東洋経済新報社, 1994年。
- [14] 小松芳明「482条暫定規則(CPM法)の問題点」『国際税務』1993年10月号, 5～6ページ。
- [15] 小松芳明「TP税制, なぜ「価格」なのか?」『国際税務』1994年5月号, 5ページ。
- [16] 小松芳明「利益比準法の問題点 一制度の本質を見極めた研究をー」『国際税務』1994年8月号, 9ページ。
- [17] マイケル・マッキニー, マイク・パットン, ヴィネイ・カヴァ, (訳) 村松昌信「移転価格における為替変動の影響の数量分析 ーAPAで受け入れられた事例紹介 (販売会社の場合) ー」『国際税務』1995年11月号, 15～24ページ。
- [18] 水原理雄「アメリカの移転価格税法適用の実際ー税務調査・租税裁判の実際と判例を通して学ぶアメリカの移転価格税法ー」LEC東京リーガルマインド編, 1994年。
- [19] 中村雅秀『多国籍企業と国際税制』東洋経済新報社, 1995年。
- [20] 中里実『国際取引と課税ー課税権の配分と国際的租税回避ー』有斐閣, 1994年。
- [21] 「日本多国籍企業関連の米国IRC第482条関連者間価格規制の背景と発展」『国際税務』1994年1月号, 11～17ページ。
- [22] 村田守弘『税金摩擦を回避する, 移転価格戦略ケ

- ース・スタディ』中央経済社，1994年。
- [23] OECD Committee on Fiscal Affairs, Transfer Pricing and Multinational Enterprises (1979).
- [24] OECD Committee on Fiscal Affairs, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, Discussion Draft of Part 1 (1994).
- [25] OECD Committee on Fiscal Affairs, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (1995).
- [26] Roger Y.W.Tang, Transfer Pricing in the 1990's, Quorum Books, 1993.
- [27] 竹内洋「講演会，米国の外国企業課税強化 - 特に移転価格を中心として -」『COFRIジャーナル』11号 (1993年6月)，74～85ページ。
- [28] 「特別レポート 米国移転価格最終規則の要約」『国際税務』1994年8月号，12～18ページ。
- [29] U.S. Congress, House of Representatives, Subcommittee on Oversight of the Committee on Ways and Means, Tax Underpayments by U.S. Subsidiaries of Foreign Companies, Hearing before the Subcommittee on Oversight of the Committee on Ways and Means, July 10 and 12, 1990.
- [30] 渡辺勲「OECD移転価格税制ガイドラインの全面改定について - 新ガイドラインの一部公表 -」『国際税務』1995年9月号，4～8ページ。