

OECD 「Discussion draft on Action 10 (The use of profit splits in the context of global value chains) of the BEPS Action Plan (BEPS 行動10 (グローバルバリューチェーンにおける利益分割法の使用) に係る公開討議草案)」に対するコメント

2014年12月16日、経済協力開発機構 (OECD) は標記討議草案を公表し、意見募集を開始した。本討議草案は、BEPS (Base Erosion and Profit Sifting: 税源浸食と利益移転) 行動計画10で要請されているものであり、一方の関連社のみを検証対象とする独立企業間価格の算定方法 (伝統的取引基準法や取引単位営業利益法 (TNMM) 等の「片側検証の方法」) の仕様が困難で、取引単位利益分割法 (PS法) の使用が適当と考えられる事例について検討している。

経理委員会では、本討議草案の取組みは支持するが、PS法の適用を過度に拡大することは適切ではなく、税務当局が納税者と異なる見解を持つのであれば、その立証責任は税務当局が負担すべきであり、また、PS法の適用に当たっては多国籍企業 (MNE) の当事者の機能や負担するリスク等を総合的に勘案した上で、その適用の適否が判断されるべきであることを総論とし、各論点に関する意見を取り纏め、2015年2月6日、OECD宛提出した。

2015年2月6日

Mr. Andrew Hickman,

Head of Transfer Pricing Unit,

Centre for Tax Policy and Administration

Organisation for Economic Cooperation and Development

一般社団法人 日本貿易会
経理委員会

**BEPS 行動10「グローバルバリューチェーンにおける利益分割法の使用に関する
公開討議草案」に対するコメント**

本レターは2014年12月16日付でリリースされた“Discussion Draft on Action 10 (The use of profit splits in the context of global value chains) of the BEPS Action Plan”に対する一般社団法人日本貿易会 (※) としてのコメントを貴会宛提出させていただくものである。

(※) 一般社団法人日本貿易会は、日本の貿易商社及び貿易団体を中心とする貿易業界団体であり、その中で経理委員会は、各種税制に対する意見発信を、主な活動内容の

一つとしている（末尾に当会経理委員会の参加会社を記載）。

<全般的なコメント>

取引単位利益分割法（以下、PS法）は、取引単位営業利益法（以下、TNMM）等の関連者の片方だけを検証する移転価格手法（one-sided methods）が適切でないであろう、高度に統合された事業活動に対して有効であり、このような活動における MNE 間の複雑かつ高度な機能やリスク負担関係を評価し、適正な独立企業間価格を求める OECD の取り組みを基本的に支持する。

しかしながら、関連者の活動が統合的に行われているか、又は比較対象企業にない機能を関連者が果たしているというだけの理由で PS 法を積極的に適用するべきであると結論付けることは早計である。かかる取引においても、TNMM やその他の移転価格算定方法が十分な信頼性を以って適用できる場合はある。PS 法には現在の OECD 移転価格ガイドラインのパラグラフ 2.114 や他のパラグラフに指摘されている適用困難性（合算利益の適正な計算が困難であること、適切な分割指標を選定することが困難であること）があり、納税者にとっての事務負担も大きいことを考慮すると、PS 法の適用を過度に拡大することは適切でない。

従って、PS 法は、とりわけ当事者が使用する資産、果たす機能、負担するリスクがグループ間において高度に統合、複雑化され、結果として独立企業間取引と単純に比較することができないような取引、具体的には関連者間取引における各メンバーがそれぞれユニークで価値のある重要な無形資産を保有しているケースを中心に適用することとし、他のケースでは慎重に適用の可否を検討すべきであり、税務当局が納税者と異なる見解を持つのであれば、その立証責任は税務当局が負担すべきである。

また、PS 法の適用に当たっては MNE の当事者の機能や負担するリスク等を総合的に勘案した上で、その適用の適否が判断されるべきである。

<個別コメント>

シナリオ 1 について

- ・ OEM3 社の活動が統合されているだけの理由で、所得を 3 社で分割する PS 法の適用が必要になるとは言い切れないように思われる。OEM 各社の活動はいずれも比較対象となる企業の活動と同じであれば、TNMM で算定した所得を各社へ配分すれば良いかもしれない。OEM3 社だけでなく、Non-EU の親会社、契約製造会社、販売会社も含めたグループ全体における当事者の機能リスク分析を実施し、比較対象企業の活動を考慮した上で PS 法を適用する必要があるかどうか判断する必要がある。
- ・ 質問 4 に対して、ガイダンスが必要とされるのは、利益分割のための対象となる損益の特定（売総、又は営業利益）方法と、利益分割のためのキーの選定方法に関するものである。

シナリオ 2 について（質問 5・6）

- Company R が開発・取得した技術の超過収益力が高い場合は、子会社の果たす機能や負担するリスクには相対的に重要性がないことになり、子会社側の損益を検証する TNMM を適用すれば良いと考える。
- また、Company R が当初取得した技術が既に陳腐化している場合であっても、各子会社の活動が Company R の開発活動を支援している程度のレベルであって新技術をもたらすほどのものではなく、又は開発リスクを負担していないのであれば、各子会社を検証対象とする TNMM を適用すれば良いと考える。
- PS 法の検討が必要となるのは、Company R が当初取得した技術が既に陳腐化している場合で、新技術開発において各子会社の果たす活動が Company R の活動と比べて遜色なく技術開発の成果をもたらし、かつその開発のリスクも負担しているときのみである。

シナリオ 3 について

- (質問 7 について) “unique and valuable” との無形資産における定義が、PS 法に関連する “unique and valuable contribution” に用いられることは支持する。
- 本取引に係る移転価格算定方法として PS 法がより適切であるとの解釈も可能と言えるが、そもそも Company S は “not merely a routine distributor” でないこと、及び同社に競争上の advantage という key source があると判断することは困難である。納税者が “merely a routine distributor” であると認識しているにも関わらず、課税当局が異なる主張をするのであれば、課税当局が立証責任を負うべきである。
- 本シナリオではハイテク機器を販売する S 社の貢献を大きく評価する前提で PS 法の適用が検討されているが、全体の価値創造において製品自体の持つ価値（本シナリオにおいても顧客は装置の信頼性や性能に高い評価を置くとされている）と比べて S 社の活動が重要なものであると言えるかどうか検討する必要もあると思われる。S 社の活動が「単なるルーティンな活動」ではないにせよ、価値創造の貢献が低いのであれば、必ずしも PS 法を適用する必要はないと思料する。また、S 社の活動と類似する活動を行う他社の情報が入手できるのであれば、TNMM 等の one-sided methods を適用できるものと思われる。

細分化について

細分化の事実のみを以って PS 法を適用するのは適切ではない。適切な allocation key が見つかからない取引に関しては、他の移転価格算定方法を適用することが適切である。

シナリオ 5 について

- シナリオ 5 については、信頼性のあるコンパラの潜在的欠如が述べられているが、MNE の各企業は比較対象取引を選定できないほどのユニークで価値の高い活動であるとは思えず、他の移転価格算定方法を適用するための信頼性の高い比較対象取引は選定できるものと考ええる。現地ビジネスと地域的ビジネスが複合されている事実のみを以て、他の移転価格算定方法の適用を否定することが無い様に注意すべきである。
- 従って、信頼性のある比較対象取引を選定できないものについてのみ、PS 法の適用を検討

すべきである。

- ・なお、分割指標については、合理的、客観的かつ定量的である必要がある。全ての取引について一律に分割指標を決定することは困難もしくは実務上極めて煩雑となり、取引ごとに慎重に選定することが適正である。

価値創造と課税の整合性について

- ・多国籍企業の価値創造のプロセスは業界や取引により多様であり、一律に適用可能な利益分割基準を決定することは困難であると思われる。結局は、取引ベースで判断せざるを得ず、納税者と当局の間に見解の相違が生ずることのなきよう、APA 或いはより簡易的なプロセスにより、事前に納税者と関係する税務当局との間で協議し、適切な基準を決定することが妥当であると考ええる。

シナリオ6について

産業分野の特殊性により利益分割 factor が異なるため、マルチファクターの PS 分析を行う各国共通のフレームワークを開発することは困難であり、徒に二重課税が発生する恐れがある。従い、強制的にマルチファクターの PS 分析を行うのではなく、透明性及び簡便性を考慮した移転価格算定方法の選択も重要である。

シナリオ7について

予期せぬ結果を not routine として位置づけるのであれば、残余利益の分割 factor と予期せぬ結果の原因との因果関係を整理し、関係性が高ければ事前に決めた分割 factor で問題ないが、関係性が低いのであれば別の factor にて分割すべきである。

以 上

一般社団法人日本貿易会

〒105-6106

東京都港区浜松町 2-4-1

世界貿易センタービル 6階

URL <http://www.jftc.or.jp/>

経理委員会委員会社

CBC 株式会社

蝶理株式会社

阪和興業株式会社

株式会社日立ハイテクノロジーズ

稲畑産業株式会社

伊藤忠商事株式会社

岩谷産業株式会社

JFE 商事株式会社

兼松株式会社

興和株式会社

丸紅株式会社

三菱商事株式会社

三井物産株式会社

長瀬産業株式会社

日鉄住金物産株式会社

野村貿易株式会社

神栄株式会社

双日株式会社

住友商事株式会社

豊田通商株式会社

ユアサ商事株式会社

Mr. Andrew Hickman,
Head of Transfer Pricing Unit,
Centre for Tax Policy and Administration
Organisation for Economic Cooperation and Development

Accounting & Tax Committee
Japan Foreign Trade Council, Inc.

**Comments on the Discussion Draft on
Action10 (the use of profit splits in the context of global value chains)
of the BEPS Action Plan**

The following are the comments of the Accounting & Tax Committee of the Japan Foreign Trade Council, Inc. (JFTC) in response to the invitation to public comments by the OECD regarding the "BEPS Action 10: Discussion Draft on the use of profit splits in the context of global value chains," released on December 16, 2014.

The JFTC is a trade-industry association with Japanese trading companies and trading organizations as its core members. One of the main activities of JFTC's Accounting & Tax Committee is to submit specific policy proposals and requests concerning tax matters. Member companies of the JFTC Accounting & Tax Committee are listed at the end of this document.

General Comments

The transactional profit split method (PS method) is useful for highly integrated operations for which a one-sided transfer pricing method such as the transactional net margin method (TNMM) would not be appropriate, and we basically support the OECD's action with regard to evaluating complex high-level functions and risk-bearing relationships between MNE groups in such operations, and determining appropriate arm's length prices.

But it would be a rush decision to conclude that the PS method should be applied proactively simply because activities between associated enterprises are

integrated or some functions that comparable companies do not have are performed. The TNMM or the other transfer pricing methods could be applied with a high degree of reliability even in such transactions. Taking into account that there is a difficulty in application of the PS method which has been pointed out in paragraph 2.114 and the other paragraphs of the current OECD Transfer Pricing Guidelines (difficulties such as inadequate calculation of combined revenue and selecting appropriate split factors) and large administrative burden on taxpayers, it is not appropriate to apply the PS method extensively to cases in which other transfer pricing methods could be applied.

Therefore, the PS method should be applied in cases in which related parties use the assets, undertake the functions, and assume the risks in a highly integrated and complex manner, and consequently it becomes impossible to find appropriate comparable transactions, or more specifically in cases in which parties to transactions between associated enterprises each possess key intangible assets that are unique and valuable. Care must be taken when applying the PS method in other cases. If the opinion of the tax authorities differs from that of the taxpayers, the burden of proof should be borne by the tax authorities.

In addition, whether or not the PS method is applied should be determined after considering the functions performed and risks assumed by the parties in MNE group in a comprehensive manner.

Specific Comments

Concerning Scenario 1

- It seems not to be necessary to apply the PS method in a way of splitting the profits between three OEMs simply because of their integrated activities. If the activities of each OEMs are similar to the one of comparable company, it may be appropriate to allocate each party the profit calculated by the TNMM.

It is necessary to perform the functional and risk analysis of the whole parties including the Non-EU parent company, the contract manufacturing company and the distributing company, and to consider the activities of comparable when deciding whether the application of PS method is appropriate.

- Regarding Question 4, guidance would be necessary with regard to the method

for specifying the profits and losses (gross profit or operating profit) to be subject to profit splitting, and with regard to the method for selecting the key for profit splitting.

Concerning Scenario 2(questions 5,6)

- If the technologies developed and acquired by Company R produce non-routine return, the functions performed and of the risks assumed by its subsidiaries may be relatively insignificant. In such a case, we would consider it is appropriate to apply the TNMM testing subsidiaries' profits and losses.
- Even in cases where technologies acquired initially by Company R have already become obsolescent, if subsidiaries only support Company R's development activities to some extent, do not to generate their own new technologies, or do not assume development risk, we would consider it is appropriate to apply the TNMM testing each subsidiary.
- The profit split method would be appropriate only in the case where 1)technologies acquired initially by Company R have already become obsolescent, 2)subsidiaries undertakes development activities of new technologies at the same or similar level compared with Company R, which successfully achieves new technologies, and 3) subsidiaries assume the related development risk.

Concerning Scenario 3

- (regarding question 7) we support the use of "unique and valuable" as it is defined for intangibles for the term "unique and valuable contribution" in relation to the PS method.
- It could be interpreted that the profit split method is more appropriate as transfer pricing method in this transaction, but the judgment as to whether Company S is "not merely a routine distributor" and is a key source of competitive advantage for that company is quite difficult.
If taxpayers recognize its role as “merely a routine distributor”, nevertheless tax authorities insist different argument, tax authorities should bear the burden of proof.
In deciding whether to apply the PS method in this scenario, the contributions of company S which sells high technology industrial equipment is highly

appreciated, but it is also necessary to consider from the aspect of the value creation in the Group whether the activities of company S are important compared with the value of equipment itself (It is described that customers place high value on the reliability and performance of the equipment also in this scenario.).

If the contribution to value creation is relatively low, it is not always necessary to apply the PS method even though the activities of company S are not “merely a routine”.

Moreover, if the information about the other company which operates similar activities is available, one-sided methods such as the TNMM could be applied.

Concerning Fragmentation

- It is not appropriate to apply the PS method based on the only fact of fragmentation. With regard to transactions in which no appropriate allocation key can be found, it would be appropriate to apply the other transfer pricing methods.

Concerning Scenario 5

- The potential lack of reliable comparables is referred to with regard to Scenario 5, but individual companies of the MNE group in this case are not considered to undertake unique and highly valuable activities which makes it impossible to select appropriate comparables. Therefore, we believe that it is possible to find highly reliable comparables for applying the other transfer pricing methods. Care should be taken not to reject the application of the other transfer pricing methods purely on the basis of there being a mix of local business and regional business.
- In view of this, the PS method should be considered only in cases in which it is impossible for reliable comparables to be selected.
- Profit splitting factors would have to be rational, objective, and quantitative. Since determining a standard split factor for all transactions would be difficult and extremely cumbersome from a practical standpoint, it would be appropriate to select them carefully for each transaction.

Aligning taxation with value creation

- It is difficult to determine the uniform profit splitting factors applicable to MNE because the process of its value creation varies from its industry or transaction. Eventually profit splitting factors have to be determined by transactions, and to avoid the conflict of view between tax payers and tax authorities, it is relevant that appropriate measures have to be determined with advanced mutual consultation between both parties by means of a process such as APA or more convenient one.

Concerning Scenario 6

- Since profit splitting factors vary according to the distinctive characteristics of industrial fields, it would be difficult to develop a common framework for conducting multifactor profit split analysis, and there is a risk that it could inadvertently give rise to double taxation. Given this, rather than conduct compulsory multifactor profit split analysis, it will be important to choose transfer pricing calculation methods based on considerations of transparency and simplicity.

Concerning Scenario 7

- If unanticipated results create circumstances that are not routine, the causal relationship between the residual profit split factors and the causes of the unanticipated results should be assessed and classified. If the relationship is close, there is no problem with using previously determined split factors, but if the relationship is weak, the split should be made in accordance with different factors.

Japan Foreign Trade Council, Inc.

World Trade Center Bldg. 6th Floor,
4-1, Hamamatsu-cho 2-chome,
Minato-ku, Tokyo 105-6106, Japan
URL. <http://www.jftc.or.jp/>

Members of the Accounting & Tax Committee of JFTC

CBC Co., Ltd.
Chori Co., Ltd.
Hanwa Co., Ltd.
Hitachi High-Technologies Corporation
Inabata & Co., Ltd.
ITOCHU Corporation
Iwatani Corporation
JFE Shoji Trade Corporation
Kanematsu Corporation
Kowa Company, Ltd.
Marubeni Corporation
Mitsubishi Corporation
Mitsui & Co., Ltd.
Nagase & Co., Ltd.
Nippon Steel & Sumikin Bussan Corporation
Nomura Trading Co., Ltd.
Shinyei Kaisha
Sojitz Corporation
Sumitomo Corporation
Toyota Tsusho Corporation
Yuasa Trading Co., Ltd.