

OECD 「Discussion draft on Action 8, 9, 10 (revisions to chapter I of the transfer pricing guidelines (including risk, recharacterisation, and special measures)) of the BEPS Action Plan (BEPS 行動 8, 9, 10 (移転価格ガイドライン第一章 (リスク、再構築および特別の措置) の修正) に係る公開討議草案)」に対するコメント

2014年12月19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 8、9、10 で要請されているものであり、2つのパートから構成されている。

パート1は、OECD 移転価格ガイドライン第1章セクションD「独立企業原則の適用のための指針」の改訂案であり、商業上および賃金上の事実関係に基づき、価値の創造に見合った適切な移転価格を検討するための追加的な指針が示されている。また、関連者取引が基本的な経済特性を欠いている場合、取引の再構築または否認に関する指針が追加されている。パート2では、無形資産、リスクおよび過剰な資本配分に関して、独立企業原則に係る特別の措置が検討されている。

経理委員会では、パート1において、租税法に係る法的安定性を担保するためには、課税は、原則として私法上の法律関係に即して行われるべきであり、取引条件の否認・再構築は、従来のガイドライン通り、納税者が租税回避を意図して不自然な取引条件を取り決めた濫用的なケースに限定して適用す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 8, 9, 10「移転価格ガイドライン第一章 (リスク、再構築および特別の措置) の修正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 19 日付でリリースされた “Discussion Draft on Action 8, 9, 10 (revisions to chapter I of the transfer pricing guidelines (including risk, recharacterisation, and special measures)) 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）。

パート I（移転価格ガイドライン第 1 章セクション D の修正）について

<全般的なコメント>

1. 租税法は、様々な経済活動を課税対象としているが、それらの活動は、一次的には私法によって規律されている。従い、租税法に係る法的安定性を担保するためには、課税は、原則として私法上の法律関係に即して行われるべきである。
2. 私法上の契約条件を移転価格税制上無視し（non-recognition）、再構築（recharacterisation）することは従来の移転価格ガイドラインでは例外的なケースに限定すべきとされていたところ、本ディスカッションドラフトに基づきガイドラインが改訂された場合、税務当局が「経済的合理性の欠如」との理由で十分な事実関係を踏まえることなく、契約条件の否認・再構築を実施する懸念がある。
3. 多くの納税者は関連者間取引に係るリスクコントロールとリスク配分の関係について事業遂行上の観点から検討した上で契約条件に反映させており、また、その妥当性を移転価格文書において説明している。その分析結果を税務当局が無視し取引を再構成するということであれば、税務当局はその理由の妥当性を立証する責任を負うべきである。しかしながら、多くのケースにおいて立証は困難であろう。
4. よって取引条件の否認・再構築は、従来のガイドライン通り、納税者が租税回避を意図して不自然な取引条件を取り決めた濫用的なケースに限定して適用するべきである。

<個別コメント>

D.2 Identifying risks in commercial or financial relations

- （パラグラフ 42）事業活動においては様々な種類のリスクがあるが、リスク配分に係る不毛な論争（disputes）を避けるため、移転価格税制上考慮するリスクの範囲は、その引き受けについて対価性があるものに限定するべきである。リスクの中には、例えば天変地異に係る損失リスクのような、誰も管理できず、その引受についての対価収受は想定されないものもあり、そのようなリスクは本ガイドラインの検討対象外とするべきである。
- （パラグラフ 67）リスクの引き受けは将来での高い収益を得る機会とのトレード・オフの関係にあり、関連者間でのリスク移転について対価の収受が必要となるか否か一律に判断することは難しい。
独立企業原則に則り、第三者間で引き受けについて対価収受が一般的であるリスクについて対価を収受するようガイドラインで規定することが適切である。この点は、ガイドライン第 9 章（事業再編）においても明記されるべきである。少なくとも、リスク配分

が適正でないケース（例えば、多国籍企業グループの子会社が取引量の増加に連動して高まる与信リスクを管理することができないため、リスクの高い取引を他の関連者に移管する場合）において、リスクを適正に管理できる関連者に移転する場合、対価性はないものと思われる。

- ▶ （パラグラフ 75）公に入手可能な情報の範囲内で、本ディスカッションドラフトが述べるような検証対象者と比較対象企業間のリスク比較をどの程度求めるのか、またリスク負担の程度に差異があった場合の調整としてどのような調整が適切であるのか等につき、具体例が示された上で説明されるべきである。

D. 4 Non-recognition

- ▶ （パラグラフ 83・84）納税者が締結した契約の条件について、税務当局がその理由を十分に示すことなく安易に否認することは、申告納税制度自体を否定することになりかねないため不適切である。

取引条件の否認及び再構築は、濫用的なケースに限定して運用するべきである。

- ▶ （パラグラフ 83・84）取引条件の否認・再構築については、二重課税排除を担保するために、関係する両税務当局が事前取引条件の否認と再構築について協議し、合意結果を書面で納税者へ通知することを義務付けるべきである。通知には、否認・再構築が必要であると判断した根拠と再構築の方法の説明が含まれる必要がある。仮に合意に至らない場合には、否認・再構築はできないルールとするべきである。

- ▶ （パラグラフ 83・84）また、そのような税務当局間の事前協議手続きが採用されない場合でも、更正手続きが実施される前に、納税者への反論の機会が提供されるとともに、納税者に対して権限のある税務当局間を通じた相互協議手続きが確保されることが明らかにされるべきである。

尚、税務当局は客観的証拠に基づく取引の否認及び再構築の理由を納税者に真摯に説明する義務があり、挙証責任は税務当局に転嫁される点が明確化されるべきである。

- ▶ パラグラフ 90-94 は極端な事例であり、租税回避を意図しない通常の関連者間取引においても”Fundamental Economic Attributes” が欠けているとして税務当局が否認するケースが増え、企業の経済活動が不当に阻害される恐れがある。納税者の予見可能性の確保のためにも税務当局間あるいは税務当局と納税者が“Fundamental Economic Attributes”の存在について事前に合意する仕組みが構築される必要がある。
- ▶ （パラグラフ 93）否認は極力回避されるべきであるが、実施する必要があるのであれば、否認後の再構築の方法・プロセスがガイドラインに明記されることを希望する。
- ▶ （パラグラフ 93）私法上の取引条件を否認するのであれば、移転価格税制以外の税制との整合性を確保することが必要である。例えば使用許諾契約を移転価格税制上は否認して他の取引に再構築するのであれば、使用料について納付した源泉税の還付も同時に行う必要がある。関税上の再評価も同時に実施する必要がある。

パート II（特別措置）について

<個別コメント>

オプション1： Hard-to-value intangibles (“HTVI”)

- ▶ 移転に際して無形資産の価値算定を行った時点と移転後において実際に当該無形資産によって収益が実現化した時点とでは収益性等につき入手可能な情報が異なるにも関わらず、単に取引の結果が当初見通しと乖離していることだけを以て価格調整を行う権限を税務当局側に認めることは納税者の予見可能性を著しく損なう。税務当局が価格調整を行う際には、価格調整を行うことが適切である旨の説明が納税者に対し十分なされること、また挙証責任はあくまで税務当局にあることが明確化されるべきである。
- ▶ 事前に当該無形資産の価値算定を適切に行い、必要十分な文書化、並びに税務当局に対する十分な情報提供を行った企業については、税務当局は納税者による価値算定結果を尊重し、価格調整を行うことを必要としない等の措置を求める。
尚、当該移転した無形資産のみによって当該収益が実現したとも限らない為、価格調整の必要性の有無は、当該収益の源泉につき慎重な分析が必要な点についても留意すべきである。
- ▶ 無形資産の譲渡対価について、定額で価格設定をする場合の文書化義務について、納税者に対して過度な負担を強いるべきではないことが明確化されるべきである。
- ▶ 一律に contingent payment メカニズムを設けていない無形資産取引を対象とするのは、合理的な納税者の活動を制限するものである。例えば、譲渡した無形資産が計画値よりも低い利益しか生み出さなかった場合に、contingent payment メカニズムによって譲渡人から譲受人に譲渡対価の一部が返金されることになるが、仮に、譲渡人の居住地国の税制上、返金が損金とならない場合や、譲受人の居住地国の税制上、返金が益金となる場合、二重課税が発生してしまう。このような状況においては contingent payment メカニズムを設けることが合理的とは言えず、一定の前提に基づいた定額の譲渡対価とする方が、より合理的であると考えらる。
- ▶ また本オプションが導入されて実行された場合に、税務当局が行う価格調整が相手国の税務当局においても認められるよう、然るべく相互協議プロセスを設けるべきである。

オプション2： Independent investor

- ▶ 投資に関するリスクマネジメント機能などを有しない会社に帰属する利益が、親会社に帰属するとする本オプションの設例は、具体的にどのような取引事例を想定し、また移転価格の観点から具体的にどのような課税上の取り扱いを意図しているか不明確である。
- ▶ 多国籍企業グループは、投資の集約管理、投資に係る法的リスクの遮断、再投資戦略など様々な観点から事業投資のための投資事業体を設立することがあるが、仮に投資事業体が享受する配当所得や事業所得についても実質的に親会社に帰属させることを意図しているとするならば、それは株式による出資と決議に基づく配当という法的な関係性を超えた実質課税を行うものであり、移転価格理論を逸脱していると言わざるを得ず、そのような課税は容認し得るものではない。

オプション3: Thick capitalization

- ▶ 行動計画 4 の par. 226 において利子控除制限ルールとの関連性を “both Action 4 and Action 9 seek to ensure that taxable profits are matched with economic activity giving rise to value creation.” としているが、各行動計画の導入アプローチによっては非常に複雑な制度となるため、先ず行動計画 4 との整合が図られるべきである。
- ▶ 過少資本税制との整合がどのように保たれるのか、また二重課税のリスク（例えば当該過少資本比率の上限よりも過大資本比率の上限が低く設定される場合など）が懸念される。
- ▶ 新たなルールを導入することに係るコンプライアンスコストも考慮する必要がある。
- ▶ 資本を厚くすることは財務の健全性の維持のため必要であり、税務上不利に取り扱い、財務の健全性を損なわせるインセンティブを与えることは不適切である。

オプション4: Minimal functional entity

- ▶ Minimal functional entity の適用要件のうち、定性的基準については、「価値を生み出す機能 (the functional capacity to create value)」の判断が重要である。多国籍企業の事業活動における価値創造は種々であり、ケース・バイ・ケースでの判断とならざるを得ない。
- ▶ 定量的基準は機械的過ぎる感があり、実体のある活動を行っている entity の貢献が過少評価されるおそれがある。特に従業員の人数については、適正な人数は業界により異なると思われ、一律な基準で判断するべきでない。
- ▶ 定性的基準・定量的基準のいずれについても、最終的には税務当局の判断に委ねることになるが、税務当局間で見解が相違し二重課税が発生する可能性があるため、事前に税務当局間で協議するべきである。
- ▶ 基準を充足しない場合に、事前に決定されたファクターに基づいて再配分するとされているが、当該ファクターを誰がどのように決定するのかが不明である。また、当該ファクターの算定について、各国でコンセンサスを保つことが重要であるため、詳細なガイダンスの提供が必要である。

オプション5: Ensuring appropriate taxation of excess returns

- ▶ CFC が所在地国で実体のある能動的な事業活動を行っているのであれば、その所得の発生場所に関わらず、Local Income に含めるべきである。
- ▶ トリガー税率について CFC の直近 3 年間の実効税率を用いる点については、単年度での判定では一過性の非課税所得の発生により、CFC ルールの対象となる可能性があるため賛成である。
- ▶ 2 つの法域において同一の所得に対して CFC 課税がなされる場合の二重課税に対する手当が講じられる必要がある。例えば低税率国ではない A 国の親会社が、低税率国ではない B 国を介して低税率国にある C 社に対して出資する場合、C 社の所得が本オプションの第一ルールによって A 国と B 国の双方で CFC 課税される可能性がある。課税権を A 国と B

国のいずれかに限定する、あるいは二重課税の排除にかかわる解決策が提示されるべきである。

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 Actions 8, 9 and 10
(Revisions to Chapter I of the Transfer Pricing Guidelines (including risks,
recharacterisation, and special measures) 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 8,9,10: Discussion Draft on Revisions to Chapter I of the Transfer Pricing Guidelines (Including Risk, Recharacterisation, and Special Measures)” released on December 19, 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.

Part I (Revisions of Chapter I, Section D of the Transfer Pricing Guidelines)

General Comments

1. While various economic activities are taxable under tax laws, such activities are primarily governed by private laws. Therefore, in order to ensure legal stability under tax laws, in principle, taxes should be levied in accordance with the legal relations under the private laws.
2. The existing Transfer Pricing Guidelines indicate that non-recognition and recharacterisation of terms of contract under private laws for transfer pricing

purposes should be limited to the exceptional cases. We are concerned that, if the Guidelines were to be revised based on the present Discussion Draft, tax authorities may disregard and recharacterise the actual transactional conditions due to lack of economic attributes, without considering the facts and circumstances of the transactions sufficiently.”

3. Most taxpayers consider the risk control and corresponding risk allocation from a point of view of the business operations and reflect them into the terms and conditions of associated enterprise contract, and further, explain its rationality in their transfer pricing documentation.

Nonetheless, if tax authorities dare disregard such analyses and recharacterise the transactional conditions, they should bear the burden of proof. However, it would be difficult to prove in most cases.

4. Therefore, non-recognition and recharacterisation should not be used except in abusive cases in which taxpayers set artificial transaction terms in the contract with the intent to avoid taxation.

Specific Comments

D.2 Identifying risks in commercial or financial relations

<Paragraph 42>

➤ Commercial activities entail various types of risk. In order to avoid unproductive disputes on the allocation of risks, the scope of risks for transfer pricing purposes should be limited to risks assumed, for which an independent person would be compensated. Some risks, such as force majeure risk, cannot be managed, and no one would be compensated for such risks assumed. Therefore, such uncontrollable risks should be excluded from the scope of the proposed Guidelines.

<Paragraph 67>

➤ A trade-off relation exists between the acceptance of risk and future opportunities for earning high returns. Therefore, it is difficult to uniformly determine whether or not the payment and acceptance of compensation is necessary between associated enterprises for the transfer of risk.

Based on the arm's length principle, the Guidelines should stipulate that compensation be paid for risks that generally entail the payment and acceptance of compensation between third parties. This point should also be

explicitly stated in Chapter 9 (Business Restructuring) of the Guidelines. We believe no need for compensation arises for the transfer of risk, at least in cases where risk allocation is not appropriate and risk is transferred to an associated enterprise that is capable of appropriately managing the risk (for example, when a subsidiary of a MNE group transfers high-risk transactions to an associated enterprise because it lacks the ability to control growing credit risk resulting from increased volume of transactions).

<Paragraph 75>

- Explanations with specific examples should be presented, including on the extent of comparison required on risks of the controlled and uncontrolled enterprises as stated in the Discussion Draft within the scope of publicly available information, and what the appropriate form of adjustment is in case differences exist in the level of risk assumption.

D.4 Non-recognition

<Paragraph 83,84>

- A tax authority's non-recognition of the terms of a contract entered into by a taxpayer without full presentation of the reason is inappropriate because this may lead to denial of the self-assessment tax filing system itself.

Non-recognition and recharacterisation of contractual terms should be restricted to abusive cases.

- With regard to non-recognition and recharacterisation of contractual terms, measures should be taken to ensure elimination of double taxation. For this purpose, the two tax authorities related to the case should be required to engage in prior consultation on non-recognition and recharacterisation of contractual terms and to notify the taxpayer of the agreed results in writing. This notification must include the rationale for the decision requiring non-recognition and recharacterisation, and an explanation of the method of recharacterisation. A rule should be established to the effect that non-recognition and recharacterisation cannot be made if the two tax authorities are unable to reach any agreement.
- Even if the above suggestion for prior consultation between tax authorities is not adopted, taxpayers should be afforded an opportunity for rebuttal prior to the non-recognition. Moreover, it should be clearly indicated that mutual

agreement procedure through the competent tax authorities will be ensured to tax payers.

Tax authorities have a responsibility to present taxpayers with an earnest explanation based on objective evidence of the reasons for non-recognition and recharacterisation of a transaction. Therefore, it should be explicitly stated that the burden of proof rests with the tax authority.

- The examples given in paragraphs from 90 to 94 are extreme. We are afraid that they would increase the incidence of non-recognition by tax authorities on grounds of the lack of “fundamental economic attributes” even in cases of normal transactions between associated enterprises with no intent of tax avoidance, and would thereby unreasonably obstruct the economic activities of enterprises. To ensure predictability for taxpayers, there is a need to create a mechanism for prior agreement between tax authorities or between a tax authority and a taxpayer on the existence of “fundamental economic attributes.”

<Paragraph 93>

- Non-recognition should be avoided as much as possible. However, for cases requiring non-recognition, we request that the method and process for recharacterisation following non-recognition be explicitly set forth in the Guidelines.
- If the terms of contract established under private laws are to be subject to non-recognition, consistency with tax systems other than transfer pricing must be secured. For example, consider the non-recognition of a license agreement under transfer pricing that is then recharacterised as a different form of contract. In this case, it would be necessary to simultaneously return the withholding tax paid on the royalties. It would also be necessary to simultaneously reevaluate customs duties that have been levied.

Part II (Special Measures)

Option 1: Hard-to-value intangibles (HTVI)

- Available information on profitability etc. differs between the time when the value of an intangible asset is computed and when profit derived from an intangible asset is actually realized. Empowering tax authorities,

notwithstanding this difference, to adjust the price simply on the grounds that the result of the transaction differs from the initial estimate would seriously undermine predictability for taxpayers. Explicit provisions should be included mandating tax authorities to present taxpayers with a full explanation of why price adjustment is appropriate. Moreover, it should be explicitly stated that the burden of proof rests with tax authorities in such cases.

- We request measures such as that the tax authorities respect the valuation made by taxpayers, and price adjustment be unnecessary for an enterprise that has appropriately undertaken prior computation of the value of an intangible asset, prepared necessary and sufficient documentation, and provided the tax authorities with sufficient information. Moreover, realized profits may not necessarily be generated solely from the transferred intangible asset in question. Therefore, in determining whether or not price adjustment is necessary, due attention should be paid to the fact that careful analysis of the source of profit is necessary.
- With regard to documentation requirements for transfer of intangible assets at a fixed price, it should be explicitly stated that taxpayers should not be forced to undertake excessive burdens.
- Uniform application to all intangible asset transactions for which contingent payment mechanisms have not been established would place a restriction on rational taxpayer activities. For example, consider a case in which the transferred intangible asset yields a profit that falls below the initial plan. Under a contingent payment mechanism, the transferor would have to return part of the compensation received for the transfer to the transferee. This would result in double taxation if the returned amount cannot be treated as a loss under the tax system of the country where the transferor resides or treated as an income under the tax system of the country where the transferee resides. Under these conditions, it would not be rational to establish a contingent payment mechanism, and it would be more reasonable to establish a fixed sales price based on certain assumptions.
- If Option 1 were to be adopted and implemented, a mutual consultation process should be established so that price adjustments undertaken by a tax authority is recognized by the tax authority of the counterparty country.

Option 2: Independent investor

- In the example provided under Option 2, the income attributable to a company with no investment risk management functions reverts to the parent company. However, it is unclear what specific type of transaction is being considered and what specific tax treatment is intended from the perspective of transfer pricing.
- An MNE group may choose to set up an investment entity for its business investments from various perspectives such as centralized investment management, insulation from legal risks pertaining to the investment, and re-investment strategies. If the intent of this option is to revert the dividends and business income attributable to the investment entity to the parent company, this would constitute taxation that overrides the legal relations implicit in the investment through shares and payment of dividends based on shareholder resolution. This clearly deviates from transfer pricing theory and such taxation is unacceptable.

Option 3: Thick capitalization

- In relation to rules limiting interest deductions, paragraph 226 of Action 4 states, “both Action 4 and Action 9 seek to ensure that taxable profits are matched with economic activity giving rise to value creation.” Because the system would be extremely complex depending on the approach taken in adopting each Action, the first step should be to ensure proper consistency with Action 4.
- We have concerns over the consistency with the thin capitalization rule and the risk of double taxation (For example, consider a case where the maximum ratio for thick capitalization is set at a level that is lower than the maximum ratio for thin capitalization.)
- The cost of compliance with regard to adopting a new rule should be considered.
- Raising the capital ratio is necessary for maintaining a sound financial foundation. Hence, the thick capitalization rule is inappropriate as it provides an incentive for undermining financial soundness.

Option 4: Minimal functional entity

- Among the thresholds for the application of minimal functional entity, judgment on “functional capacity to create value” plays an important role in the determination of qualitative attributes. However, value creation can take various forms in the business activities of a MNE. Therefore, there is no option other than to make judgments on a case-by-case basis.
- The quantitative attributes appear overly formal, such that the contributions of an entity engaged in substantive activities could be underestimated. This is particularly true for the number of employees because the appropriate number of employees varies among industries, and the judgment should not be based on uniform criteria.
- For both qualitative and quantitative attributes, the final judgment would be left to tax authorities. Because double taxation may result from a difference of opinion between tax authorities, the tax authorities should engage in prior consultation.
- Option 4 specifies that an entity falling beneath the thresholds would be required to reallocate its profits based on a pre-determined factor. However, it is unclear how and by whom this factor is to be determined. Detailed guidelines must be provided on this matter because it is important to maintain consensus among countries on the calculation of this factor.

Option 5: Ensuring appropriate taxation of excess returns

- When a CFC is engaged in positive substantive business activities in the country of its residence, its income should be included in Local Income regardless of wherever it accrues.
- We support that the trigger tax rate is defined as the average effective tax rate over the preceding three years, on the grounds that determinations based on a single year may lead to the application of the CFC rule by one-off tax-exempt income.
- When CFC taxation is to be applied, measures must be taken to prevent double taxation of the same income in two jurisdictions. For example, assume that a parent company residing in Country A, which is not a low tax-rate country,

invests in Company C, which resides in a low tax-rate country, through a subsidiary in Country B, which is not a low tax-rate country. Under the primary rule of Option 5, the income earned by Company C may be subjected to CFC taxation in both Country A and Country B. A solution should be proposed to limit the right of taxation to either Country A or Country B; or to otherwise eliminate double taxation.

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.