

移転価格税制における費用分担契約の研究

—無形資産取引の検討を中心として—

小林 均

要約

多国籍企業にとって DX や新型コロナウイルス感染拡大に伴うコミュニケーションのリモート化の加速、基盤技術のローカライズによる現地での競争力の向上、さらに、世界各国の個人情報法制の強化、データローカライゼーションや知的財産権の保護強化等による国境を越えた無形資産及びその対価の移転への制約などにより、無形資産の帰属先が分散を余儀なくされるリスクが出現している。そのため、無形資産の所有権を無理に親会社移転させずにグループ企業間で共有して各社が実施できるようにすることが考えられるが、事業環境に応じて柔軟に技術開発が各国で行われるようになると、独立企業間価格の算定やこれに伴う移転価格課税の対応に毎年適時的に追われて、事業展開のスピードを削ぐ結果にもなりかねない。

本論文では、私法上の無形財産の帰属とは離れて、事前に移転価格課税の問題を回避することができる費用分担契約に着目して、適用の可能性を検討することとした。検討にあたっては、無形資産に係る取引の税制上の課題を OECD ガイドライン、日本の税制及び米国の税制等を比較することで、無形資産の定義、私法上の権利帰属と租税法との関係を整理し、移転価格税制上の独立企業間算定方法としての、分散保有を前提とする多国籍企業の研究開発における費用分担契約の優位性を検討した。そのうえで、費用分担契約を日本企業が運用するにあたって留意すべき各論点及び今後の課題として改正すべき論点を検討した。

本論文の結論として、費用分担契約は、多国籍企業がその無形資産を分散保有しており、各社がそれらを持ち寄って研究開発を実施し、成果を共有して自己の事業で実施することで収益を獲得することを前提とした要件となるべきであり、各当事者が費用分担契約に基づく研究開発活動を開始するために提供する無形資産は、残余利益分割法に基づき価値として評価すべきとした。また、米国の裁判例から、無形資産の評価における、費用分担契約で評価すべき無形資産と他の取引で評価すべき点や、既存貢献と現在貢献の評価方法を明確に分ける点は、制度の異なる日本において費用分担契約を取り決める場合にも考慮すべき要素であるとの考えを示した。予測便益と実際利益が乖離した場合の対応については、定期的調整条項を貢献評価の方法を含めて費用分担契約のなかで具体的に規定することで、納税者が自律的に予測して予算を組んでいくことを図るべきであるとし、運用面での課題として、APA の活用によって今後の適用実績の増加や予測可能性の向上に関わるべきであること、挙証責任については納税者側が引き受けるよう法制化することも含めて、費用分担契約にもそれに対応できる条件付けを検討すべきであるとした。

費用分担契約は、未だ日本企業における利用実績の少ない移転価格算定方法であり、納税者・課税庁双方にとって予測可能性を見極めることが難しい手法ではあるが、今後の新たな形でのビジネスの展開においては、知的財産の所有権を前提とし、二当事者間の取引を前提とした移転価格税制では対応できないことは明らかなので、費用分担契約の概念はもとより、運用面を含む具体的な手法を法制度化していくことが求められる。法制度化にあたっては、企業における研究開発の自由度を奪うことのないよう、少なくとも OECD ガイドラインに準拠した他国とのコンフリクトは避けるよう要件付けをすべきとした。

別紙として、モデル CCA 契約を海外論文のものを参考にして作成して掲載した。

以上

目次	
序章	1
1. はじめに	1
2. 研究の目的	2
3. 研究の範囲	2
4. 先行研究	3
5. 研究方法	4
第1章 無形資産に係る移転価格税制	5
第1節 無形資産の定義	5
1. 無形資産の特殊性	5
2. 日本における定義	7
3. OECD 移転価格ガイドラインにおける定義	8
4. 米国租税法における定義	9
第2節 無形資産に係る日本の移転価格税制	11
第3節 OECD 移転価格ガイドラインと日本の制度比較	12
第4節 私法上の権利帰属との関係	13
1. 無形資産の所有権	13
2. 無形資産の経済的便益の帰属について	15
3. 無形資産取引におけるリスクの考え方	16
小括	18
第2章 無形資産取引の移転価格税制上の課題	19
第1節 無形資産取引に係る独立企業間価格算定方法の課題	19
1. 利益分割法	19
2. 評価困難な無形資産（HTVI）に係る移転価格ルール：所得相応性基準	21
3. 事後的価格調整措置（いわゆる「後知恵」問題）	31
小括	32
第3章 費用分担契約の導入の考察	33
第1節 費用分担契約の導入の意義	33
1. 現在の独立企業間価格算定方法に対する優位性	33
2. 費用分担契約の導入にあたっての課題	35
第2節 沿革・導入の背景	35
1. 米国での導入	35
2. OECD 移転価格ガイドライン	37
3. 日本への対応：事務運営指針、移転価格事務運営要領での言及	38
4. ドイツの制度	39

5. 英国の制度	40
第3節 費用分担契約の定義 ～OECD 移転価格ガイドラインへの適合性～	40
1. 契約類型	40
2. 独立企業原則の適用	41
3. 参加者の決定	41
4. 予測便益（期待収益）	42
5. 貢献価値の評価	43
6. 調整的支払	44
7. 参加、脱退又は終了	45
8. 構造及び文書化に関する提言	46
9. OECD 移転価格ガイドラインのケーススタディ	48
第4節 費用分担契約に係る裁判例	49
1. Veritas 事件	49
2. Amazon 事件	52
小括	56
第4章 無形資産開発への費用分担契約の適用	57
第1節 費用分担契約の条件	57
1. 適用対象	58
2. 主体	58
3. 権利帰属の考え方	60
4. 貢献価値の評価	61
5. 構築過程における費用分担及びバイ・イン、バイ・アウトの取扱い	64
6. 予測便益と実際の利益の乖離への対応	73
7. モデル CCA 契約	74
第2節 費用分担契約導入時の課題	74
1. 運用面での課題への対処	74
2. デジタル課税との関係	77
小括	79
結論	80
別紙 モデル CCA 契約	
参考文献	

序章

1. はじめに

多国籍企業では DX（デジタルトランスフォーメーション）が進展しており、昨今の新型コロナウイルス（COVID-19）流行に伴うコミュニケーションのリモート化によってその動きは加速し、国境を越えた経営資源の共有に基づく新たな形での価値提供が注目されている。価値提供の鍵となるのがグループ会社共通のデジタルプラットフォームであるが、クラウドコンピューティングの普及によってその開発・利用のハードルは非常に低くなっており、グループ全体でプラットフォームを開発し、各社が必要に応じて自社向けにアレンジして収益を獲得している。

また、日本国外の企業を M&A で子会社化した場合において、当該企業を従前の法人格のまま残しておくことが競争力も維持できて有益なときは、当該企業の保有する無形資産の所有権を無理に親会社移転させずにグループ企業で共有して各社が実施し、技術力のあるグループ会社はそれをローカライズ（現地対応）することで、各社の競争力を高めて収益向上を図ることもある。

上述のような無形資産の開発では、技術が独創的ゆえに比較可能な独立企業間取引が見出すことができず、収益の予測も困難であるがゆえに、いわゆる「評価困難な無形資産」としての移転価格税制の問題が生じ得るが、事業環境に柔軟に対応してリアルタイムで技術開発し、各国の市場にフィードバックすることが当たり前になると、今までの移転価格税制の原則を適用したときに税務上の対応に毎年週的に追われる結果となり、事業展開のスピードを削ぐ結果にもなりかねない。さらに、世界各国の個人情報法制の強化、データローカライゼーションや知的財産権の保護強化、ロイヤリティー料率の上限設定などにより、企業が国境を越えて無形資産及びその対価の移転に制約が生じて、無形資産の帰属先が分散せざるを得なくなる事象も想定されるので、無形資産の帰属は会社単位ではなくグループ全体を単位として捉えることを開発段階から検討しなければならない。

無形資産に係るグループ会社間の取引に対する課税では、これまで価値創造の場である開発国から軽課税国への利益移転が問題視されてきたが、私法上の無形財産の帰属との無意味な乖離を防止し、事前に移転価格課税の問題を回避するため方法として、改めて費用分担契約に着目して積極的に用いることを検討すべきではないかと考えた。

日本における無形資産に係る移転価格算定法では残余利益分割法が選定されることが一般的であり、費用分担契約は移転価格事務運営要領で定められているものの、具体的な運用事例や紛争事案の蓄積がなされていない。過去の先行研究は、移転価格事務運営要領に費用分担契約が規定される前のものが多く、その後の OECD 移転価格ガイドライン（2017 年制定『多国籍企業と税務当局のための移転価格ガイドライ

ン』)との整合性や、昨今の OECD におけるデジタル課税の議論を見据えたアップデートを行って、企業が実践できる原則を整理していくことが必要と考えた。

本論文では、無形資産取引や移転価格税制の概観を押さえて論点を整理し、費用分担契約の導入の意義を、制度の課題やケーススタディを通じて考察することとした。

無形資産取引については、日本及び各国の無形資産の定義を整理し、移転価格税制の概観については、日本の移転価格税制における独立企業間価格の決定方法だけでなく、文書化・事前確認制度にも言及することで、費用分担契約の運用面での課題を理解する基礎とした。

無形資産の移転価格税制上の取扱いでは、評価困難な無形資産の課題を含む独立企業間価格算定方法や、事後的調整における課題を整理・検討することとした。

本論となる費用分担契約の導入の検討では、上記で整理した無形資産や移転価格税制に係る論点を基に行うものとし、制度の経緯を概説したうえで、日本の制度と OECD 移転価格ガイドラインとの整合性を検証して、導入の意義を確認した。その後、具体的な検討として、多国籍企業がグループ全体で無形資産を開発して各社のビジネスに展開する状況を想定して、バイ・イン／バイ・アウト、価値概念の適用の可能性、現実の便益と予測便益の乖離等の論点を整理しながら費用分担契約の適用の可能性と限界を検討した。これらの検討においては、過去の費用分担契約に係る先行研究のアップデートを意識して取り組み、実務への示唆となるものを目指した。

2. 研究の目的

日本を親会社とする多国籍企業における無形資産に係る費用負担のあり方を移転価格税制の考え方から明確にし、最新の OECD における移転価格税制及びデジタル課税を見据えた納税者と課税庁のコンフリクト回避のための手段としての費用分担契約の適用方法を考察した。

3. 研究の範囲

- ① 無形資産に係る移転価格税制
 - (ア) 各国制度の比較考察
 - (イ) 無形資産の定義
 - (ウ) 私法上の権利帰属とのコンフリクト
 - (エ) 無形資産の独立企業間算定方法
- ② 費用分担契約
 - (ア) 導入の意義
 - (イ) 沿革－米国での発展、OECD 移転価格ガイドライン
 - (ウ) 日本の法制度の OECD 移転価格ガイドラインとの整合性

(エ) 契約条項とその要点、運用上の課題

(オ) ケーススタディ

4. 先行研究

- ① 三田村仁「費用分担契約 (Cost Contribution Arrangement) に関する一考察」
税大論叢 49 号 (2005 年 6 月)

日本での費用分担契約に関する数少ない研究論文であり、日本の法制度上(当時)の問題点をはじめ、諸外国の法制度、日本での制度構築の検討など、論点が包括的かつ具体的に記述されており、費用分担契約の全体観を把握するだけでなく、現在でもなお論じられている課題について多くの示唆があるため、本研究の先行研究と位置づけた。

- ② 高久隆太「移転価格課税における無形資産の使用により生じた利益の帰属及びその配分」税大論叢 49 号 (2005 年 6 月)

本研究の重要な要素である無形資産の意義や無形資産取引に係る移転価格課税の課題について、OECD 移転価格ガイドラインや米国法制も含め、詳細かつ具体的に論じられている研究論文である。移転価格の算定方法では費用分担契約についても言及されており、本研究の主要項目をカバーしているため、本研究の先行研究と位置づけた。

- ③ 神山幸「移転価格税制の適用における無形資産の取扱いについて」税大論叢 79 号 (2014 年 6 月)

日本の移転価格税制の現状について学説・判例を含めて考察し、米国の無形資産取引への対応として費用分担契約と Veritas 事件に言及している。費用分担契約に関しては文書化の煩雑さを明確に指摘するなど批判的な要素もあるため、本研究でも検討すべき研究と考え、先行研究と位置づけた。

- ④ 一高龍司「費用分担契約と取引単位の問題について」租税研究 767 号 (2013 年 9 月)

費用分担契約の概要について、Amazon 事件やグラクソのケースを題材に価格算定上の課題を論じており、また、共同研究開発の契約法務の考えと税法上の捉え方の差異から生じる問題点を具体的に説明しているため、本研究の移転価格算定や私法上の権利帰属の考え方にも関わる点において、本研究の先行研究と位置づけた。

- ⑤ 中島美佐「移転価格税制の執行における無形資産の取り扱いについて」租税資料館賞受賞論文集 第 21 回 (2012 年)

移転価格税制における無形資産の扱いについて、無形資産経営の現状や企業のグローバル化の実情、国内外の移転価格税制の訴訟・裁決事案を数多く取り入れ、網羅的に課題を整理している。本研究における費用分担契約導入の意義やケーススタディの示唆として、また、OECD の取り組みを参考にして

無形資産の認識や評価を考える点においては、OECD 移転価格ガイドラインへの適合性を意識した本研究でも検討すべきものと考え、本研究の先行研究と位置づけた。

- ⑥ 井出裕子「移転価格税制における「評価困難な無形資産」に係る一考察 — 2017 年 OECD ガイドライン「事後的な利益水準に基づく調整」の我が国への導入を踏まえて—」千葉商大論叢 第 56 巻 第 2 号 (2018 年 11 月)
本論文は「評価困難な無形資産」の取引について OECD 移転価格ガイドラインの適用の可能性を論じており、費用分担契約の適合性の検討における参考とできること、また、算定方法の検討では Amazon 事件の検証をはじめ具体的に検討がなされており、費用分担契約の課題についても言及されていることから、本研究の先行研究と位置づけた。

5. 研究方法

- 1) 移転価格税制の沿革・概要を理解する。特に日本法と OECD ガイドラインは包括的に全体像を捉えるよう努め、この分野で先行する米国の制度については歴史的経緯を理解することにより、あるべき姿の理解を目指した。
- 2) 無形資産をめぐる移転価格税制の課題について、無形資産の定義、独立企業間価格の算定方法、権利帰属を中心に論点を整理した。
- 3) 費用分担契約の導入経緯及び概要を概観し、昨今のクロスボーダーでの研究開発及び無形資産の対価に係る課題をふまえて、費用分担契約の有用性を導き出した。
- 4) 日本における費用分担契約の適用にあたっての課題を、OECD 移転価格ガイドラインとの整合性から検証した。BEPS 行動計画の策定の過程における実務家の意見から費用分担契約の導入の難しさ、とりわけ貢献価値における議論（拠出の測定をコスト／価値（独立企業間価値）のどちらで行うか、等）や、貢献価値の評価方法に関する議論を整理した。
- 5) 企業が具体的に導入する際の条件付けや運用上のポイントを、上記 4) を基に考察した。
- 6) 以上の考察、研究にあたっては、先行研究、参考文献、雑誌論文、判例等を用いる。項目 4) はケーススタディを OECD ガイドラインや移転価格事務運営要領及び米国内国歳入法典の参考事例集、並びに参考文献から検討した。先行研究が少ないため、それらのアップデートも意識しながら取り組んだ。

第1章 無形資産に係る移転価格税制

本章では、無形資産取引における無形資産の特徴やその特殊性についての議論を紹介し、各国の法制度での定義を比較して相違点を明らかにする。そのうえで無形資産に係る移転価格税制を日本の制度と OECD ガイドライン¹と比較し、費用分担契約²で考慮すべき要素である無形資産の私法上の権利帰属との関係、経済的利益の帰属及び取引におけるリスクの考え方を検討する。

第1節 無形資産の定義

1. 無形資産の特殊性

無形資産の定義は分野や国によっても様々で、国際課税において課税対象が変わってくるため明確な定義が必要となる。本庄資氏は、分野によって無体財産権、知的財産権、知的財産、知的資産などの類語が存在しており、概念の整理をしなければ各国間の用法も入り乱れて国際課税上で概念の混乱が生じるおそれがあると指摘している³、この点、米国では法令上の無形資産の定義があり、日本でも税法で定義が規定されたのはごく最近（令和元年度税制改正、後述。）のことではあるが、OECD ガイドラインでの定義との整合性にも関連するため、租税法における無形資産の概念を理解する必要がある。

無形資産の特殊性に関する説明は、三田村仁氏の先行研究の説明が詳しい。法的な側面について、無形資産の代表例としての知的財産法と財産法の基本である民法との比較において、「占有の必要がなく複数の者が同時にひとつの情報を保有あるいは使用できるという知的財産の特性は、国外の関連企業間で無形資産が利用されている場合、無形資産の所有について疑念をもたらし、無形資産の収益の帰属について国際間

¹ OECD 移転価格ガイドライン（2017年制定『多国籍企業と税務当局のための移転価格ガイドライン』）をいい、以下文中では単に「OECD ガイドライン」と表記する。原文からの和訳は、国税庁 HP 掲載の仮訳（「OECD 租税委員会による「OECD 移転価格ガイドライン 2017年版」の公表について（平成30年7月）」<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/kokusai/oecd/tp/pdf/2017translated.pdf>, 2022年1月3日最終閲覧）を用いた。

² 英語では Cost Contribution “Arrangement” という。そのため、和訳で「費用分担『取り決め』」とする文献もあるが、本論文では原則として「費用分担契約」と表記する。なお、引用文において“CCA”と用いられているもの及び OECD ガイドライン上の“CCA”はそのまま引用表記することとした。

³ 本庄資『国際課税における重要な課税原則の再検討 中巻』（日本租税研究協会、2016年）、371頁。

の所得配分の観点からも問題となってくる⁴。」としたうえで、無形資産について実質的な側面から三つの特徴を指摘している。すなわち、(1) 同時・多重利用が可能であること。無形資産は使用とともに価値が減耗することは少なく、技術、ブランド、ソフトウェアのように多重利用・複製が可能なので、無形資産に投資していない競合他社によるフリーライディング（ただ乗り）やイノベーションのスピルオーバーを生むリスクがあること、(2) 個別性・特殊性が高いために、生み出す便益の不確実性（リスク）が高いこと。無形資産へ投資しても将来に経済的便益が得られることが保証されるわけではないこと、(3) 「市場」が存在しないこと。特許や M&A をめぐる取引はあるが、これらにおける無形資産の価値は両者間での売買価格を決めるものにすぎず、多くの無形資産について取引市場は存在しない。また、そもそも無形資産への投資は不確実性が高く、どのような成果を生み出させるかを予測することは困難な場合が多い、というものである⁵。三田村氏はさらに、上記(1)からは、関連企業間であれば無形資産の権利を無償で移転するのが容易であること、(2)からは、国際的な共同開発のケースでは、リスク分散を考慮して、利益が多額に出ている法人に費用を負担させたいと考えるであろうこと、(3)からは、その公正な市場価値を測定するのは至難の業となり移転価格税制における無形資産の評価困難性の要因となる、との懸念を示している⁶。

経済産業省の平成 29 年度委託研究によれば、日本の多国籍企業グループ及び有識者ヒアリングで得られた企業実務における無形資産の認識として、

「・企業はビジネス上必要な範囲で無形資産を認識している。このため、業種やビジネスの形態によって無形資産の理解の範囲も様々。少なくとも OECD の定義と合致しているわけではない

- ・産業財産権及び営業秘密については認識されているが、それ以外の知的財産その他の無形資産については必ずしも自社内で常に認識されているわけではない
- ・また、製品やサービスに組み込まれた無形資産について、製品やサービスの内容によるものの、1 製品あたり数万もの特許やノウハウが組み込まれているケースもある。製品やサービスのビジネス上の価値は 1 個 1 個の特許やノウハウの組み合わせにより生み出されるものであるから、1 個 1 個の特許やノウハウを切り出して管理するビジネス上の必要性はなく、そもそも、1 個 1 個切り出すことは事実上不可能である場合が多い⁷」との指摘がなされている。

⁴ 三田村仁「費用分担契約（Cost Contribution Arrangement）に関する一考察」税大論叢 49 号（2005 年 6 月）、179 頁。

⁵ 三田村・前掲注（4）、180～181 頁。

⁶ 三田村・前掲注（4）、181 頁。

⁷ 経済産業省「BEPS プロジェクトを踏まえた移転価格税制及び各国、現地子会社等

以上より、無形資産は物理的に観念することが難しく、主観が入りやすく一意となりづらいうことで、恣意的にその価値の大きさや帰属を決めることができる点に留意しなければならない。

無形資産が無形であるという特性ゆえの定義付けの困難さについて、中島美佐氏は、事業活動、財務会計上、移転価格上それぞれの無形資産に共通しているのは、価値の創造に関連するものとして無形資産を捉えているが、無形資産は収益の源泉という以外に具体的な説明はないので範囲が大きく変化することが示唆されるとしている。この点、事業活動における無形資産と移転価格上の無形資産が、財務会計上の無形資産よりも広く範囲を捉えており、それは前者が総合的・包括的であり、後者が個別的事であることの対比としても捉えられるとしている。独立企業間価格の算定には財務情報が用いられるが、その基礎となる財務会計上の無形資産と、移転価格税制上の資産とでも捉え方が異なることも問題を難しくしていること、また、移転価格税制上の無形資産では、マーケティングに係る無形資産やノウハウのように、独立企業間価格の算定では無形資産として評価されるが、財務会計上はオフバランス扱いとなる無形資産が問題になると指摘している⁸。

2. 日本における定義

日本の税法では移転価格税制上で「無形資産」の定義を規定していなかったが、令和元年度（2019年度）の移転価格に係る税制改正で OECD ガイドライン等をふまえて明確化された。同年の税制大綱では「移転価格税制の対象となる無形資産は、法人が有する資産のうち、有形資産及び金融資産（現金、預貯金、有価証券等）以外の資産で、独立の事業者の間で通常取引の条件に従って譲渡・貸付け等が行われるとした場合に対価の支払が行われるべきものとする⁹」主旨の説明がされている。

そして、無形資産の定義は、「BEPS プロジェクトの最終報告書（行動 8-10）『移転価格税制と価値創造の一致（Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation）』の勧告内容が取り込まれた OECD 移転価格ガイドラインにおける『評価困難な無形資産（Hard-to-Value Intangibles：HTVI）アプローチ』（HTVI アプローチ）に相当する制度である特定無形資産国外関連取引に係る価格調整措置が導入されたことに伴い、その適用対象を明確にするために、OECD 移転価格ガイドラインにおける無

に対する課税問題に係る調査・研究事業 平成 29 年度対日直接投資促進体制整備等調査事業 調査報告書」（2018年2月）、56頁。

⁸ 中島美佐「移転価格の執行における無形資産の取り扱いについて」租税資料館賞受賞論文集 第 21 回（2012 年）、25～26 頁。

⁹ 財務省「平成 31 年度税制改正の大綱」、84 頁。

形資産の定義に沿った¹⁰⁾ものとされ、具体的には、「移転価格税制上の無形資産とは、特許権、実用新案権その他の資産（有形資産及び金融資産以外の資産に限る。）で、独立の事業者の間で通常取引の条件に従ってこれらの資産の譲渡、使用許諾等が行われる場合にその対価が支払われるべきもの¹¹⁾」と定義された（租税特別措置法第66条の4⑦二、租税特別措置法施行令第39条の12⑬）。

この点、租税特別措置法関係通達では、「移転価格税制上の無形資産を具体的に例示することで、令和元年度税制改正において新たに設けられた移転価格税制上の無形資産の定義が OECD 移転価格ガイドラインと同義のものであること及び従来の通達における無形資産が引き続き移転価格税制上の無形資産に該当する¹²⁾」ことを明らかにし、租税特別措置法関係通達 66 の 4(8)-2 において、

- (1) 法人税法施行令第183条第3項第1号イからハまでに掲げるもの¹³⁾
- (2) 顧客リスト及び販売網
- (3) ノウハウ及び営業上の秘密
- (4) 商号及びブランド
- (5) 無形資産の使用許諾又は使用許諾に相当する取引により設定される権利
- (6) 契約上の権利（(1)から(5)までに掲げるものを除く。）

と例示された。

3. OECD 移転価格ガイドラインにおける定義

日本の移転価格税制に係る事務運営において、調査又は事前確認審査の際に必要な応じて OECD ガイドラインを参考にするとしているため¹⁴⁾、同ガイドラインにおける無形資産の定義を理解することが必要となる。OECD ガイドラインにおいて無形資産は、「有形資産や金融資産ではなく、商業活動で使用するに当たり所有又は支配することができ、比較可能な状況での非関連者間取引においては、その使用又は移転

¹⁰⁾ 国税庁「令和元年6月28日付課法2-10ほか2課共同『法人税基本通達等の一部改正について』（法令解釈通達）の趣旨説明」、37頁（令和元（2019）年6月28日）（<https://www.nta.go.jp/law/joho-zeikaishaku/hojin/200708/pdf/08-3.pdf>, 2022年1月3日最終閲覧）。

¹¹⁾ 国税庁・前掲注（10）、37頁。

¹²⁾ 国税庁・前掲注（10）、37頁。

¹³⁾ 法人税法施行令第183条第3項第1号では以下のものが掲げられている。

イ 工業所有権その他の技術に関する権利、特別の技術による生産方式又はこれらに準ずるもの

ロ 著作権（出版権及び著作隣接権その他これに準ずるものを含む。）

ハ 鉱業権、特許権、実用新案権、商標権等の無形固定資産

¹⁴⁾ 移転価格事務運営要領 1-2 基本方針（3）

によって対価が生じるものを指すことを意図している¹⁵。」として、以下の例示がなされている¹⁶。

- ・ 特許
- ・ ノウハウ
- ・ 商標、商号及びブランド
- ・ 契約上の権利及び政府の認可
- ・ 無形資産に関するライセンス及び類似の限定的な権利
- ・ のれん及び事業継続価値

一方、該当しない項目として、以下2点が挙げられている。

- ・ グループシナジー
- ・ 市場固有の特徴

また、OECD ガイドラインでは、会計上の無形資産とは必ずしも関係しないことや、法令、契約又はその他の形態による保護が条件づけられないことについても言及されていることに注意を払う必要がある。

4. 米国租税法における定義

米国の移転価格税制において、無形資産は、個別のサービスからは独立した実質的な価値を有するものであるとされており、内国歳入法 936 条(h)(3)(B)において、以下の項目に当てはまるものと定義づけられている¹⁷。

- ・ 特許，発明品，調合法，プロセス，デザイン，パターン又はノウハウ
- ・ 著作権，文学，音楽又は芸術的制作物
- ・ 商標，商品名又はブランド名
- ・ フランチャイズ，ライセンス又は契約
- ・ 方法論，プログラム，システム，手順，キャンペーン，調査，研究，予測，見積，顧客リスト又は技術データ
- ・ のれん，継続価値，労働力（組織及び雇用条件（書面の有無を問わず）を含む）
- ・ 個別の有形資産やサービスに帰属しない価値又は潜在価値があるその他同様の項目

これら日本・OECD ガイドライン・米国の定義の比較については、下表の EY 税理士法人のものが分かりやすく整理されている。日本は他と比較して、のれん及び事業

¹⁵ OECD ガイドライン 第6章 6.6。

¹⁶ EY 税理士法人『無形資産の管理と移転価格算定の税務』（中央経済社、2019年）、15～16頁。OECD ガイドライン 6.18～6.29、6.30～6.31。

¹⁷ EY 税理士法人・前掲注（16）、17頁。

継続価値が明確になっていない点や、近年注目されているデータ（所有権としては観念できないが一定の権利的なものが認められつつある）の扱いに言及していない点は、バスケット条項でカバーすることが予想されるので、運用上で納税者と課税庁との理解の相違が生じないようにする必要があると考える。

図表 1-1 移転価格税制上の無形資産の定義

日本 (租税特別措置法通達 66 の 4(3)-3(注)1)	OECD (ガイドライン第 6 章)	米国 (内国歳入法 936(h)(3)(B))
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 著作権 ▶ 特許権、実用新案権、意匠権、商標権 ▶ 特許権、実用新案権、意匠権及び商標権の実施権等 ▶ 生産その他業務に関し繰り返し使用し得るまでに形成された創作 ▶ 独自の考案又は方法を用いた生産についての方式、これに準じる秘けつ、秘伝その他特別に技術的価値を有する知識及び意匠等をいい、ノウハウや機械設備等の設計及び図面等に化体された生産方式、デザインを含む ▶ 顧客リスト、販売網 ▶ 上記のほか、重要な価値のあるもの 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 無形資産は、有形資産や金融資産ではなく、商業活動で使用するために当たり所有又は支配することができ、比較可能な状況での非関連者間取引においては、その使用又は移転によって対価が生じるものをいう ▶ 特許権 ▶ ノウハウ及び企業秘密 (trade secrets) ▶ 商標、商号及びブランド ▶ 契約上の権利及び政府の免許 ▶ 無形資産に関するライセンス及び類似の限定的な権利 ▶ のれん及び継続事業の価値 ▶ 企業の reputation value (評判)も含まれている場合があるため、無形資産の定義に該当し得る 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 特許 発明品 調合法 プロセス、デザイン、パターン又はノウハウ ▶ 著作権、文学、音楽又は芸術的制作物 ▶ 商標 商品名又はブランド名 ▶ フランチャイズライセンス又は契約 ▶ 方法論、プログラム、システム、手順、キャンペーン、調査、研究、予測、見積、顧客リスト又は技術データ ▶ のれん、継続価値、労働力(組織及び雇用条件(書面の有無を問わず)を含む) ▶ 個別の有形資産やサービスに帰属しない価値又は潜在価値があるその他同様の項目

(出所：EY 税理士法人・前掲注 (16)、17～18 頁、一部修正。)

第2節 無形資産に係る日本の移転価格税制

日本の税法における独立企業間価格算定方法の決定については、2011年税制改正以降、これまで「基本三法」と呼ばれていた独立価格比準法、再販売価格基準法、及び原価基準法を優先するルールにかわって、他の手法、すなわち基本三法に準ずる方法、「その他政令で定める方法」である、取引単位営業利益法もしくは寄与度利益分割法（及びこれらに準ずる方法）、又は比較利益分割法若しくは残余利益分割法（及びこれらに準ずる方法）についても、順序の優劣なく最も適切な方法を選定することとしている（ベストメソッドルール）（租税特別措置法第66条の4②）。

なお、「基本三法の適用における比較可能性が十分である場合は、基本三法を選定（独立価格比準法の適用における比較可能性が十分である場合は、独立価格比準法を選定）することとされており、独立価格比準法（措法66の4②一イ）>その他の基本三法（措法66の4②一ロ、ハ）>基本三法に準ずる方法その他政令で定める方法（措法66の4②一二）という適用順位となっている¹⁸」。

また、2019年税制改正で導入されたディスカウント・キャッシュ・フロー（DCF法）については、移転価格事務運営要領（以下、「事務運営要領」という。）4-3において、例示として、国外関連取引に係る比較対象取引を見いだすことが困難な場合で、利益分割法が適用できない場合に有用な方法とし、最も適切な方法の候補がDCFのほか複数ある場合には、DCF法以外の候補から選定することに留意しなければならないとされた。

グループ会社間取引における無形資産取引では、各当事者の無形資産の有無によって独立企業間算定方法が選択されることになるが、南繁樹氏によれば、一方の当事者に無形資産がある場合、当該当事者が固有の無形資産を有している場合は算定が難しいので、反対側を検証するということで、片側検証で取引単位営業利益法（Transactional Net Margin Method：TNMM）を選定し、両当事者に無形資産がある場合は残余利益分割法を選定するとしている。また、残余利益分割法について、租税措置法関係通達（法人税編）66の4(5)-4によれば、残余利益の分配にあたっては、研究開発費の支出額に応じた残余利益の分配が可能と説明している¹⁹。

¹⁸ 井出裕子「移転価格税制における「評価困難な無形資産」に係る一考察-2017年OECDガイドライン「事後的な利益水準に基づく調整」の我が国への導入を踏まえて-」千葉商大論叢 第56巻 第2号（2018年11月）、171頁。租税特別措置法を「措法」と省略しているが、原文表記のままとした。

¹⁹ 南繁樹「移転価格税制－無形資産に関する最新事情：DCF法，所得相応性基準，最新判例，海外での発展」租税研究841号（2019年11月）、147～148頁。「移

手続面について、南繁樹氏は、ローカルファイル（租税特別措置法施行規則第 22 条の 10 第 2 項）の場合、一般的には対価が 50 億円以上である場合に同時文書化が必要であるが（租税特別措置法第 66 条の 4 第 6 項・第 7 項 1 号）、無形資産がある場合、対価が 3 億円以上であれば同時文書化の対象になって基準値が一気に下がるので（同項 2 号）「無形資産」の有無の検証・確認が重要になるとしている²⁰。

第 3 節 OECD 移転価格ガイドラインと日本の制度比較

OECD ガイドラインにおける無形資産の取引については、パラグラフ 6.87 で 2 種類、すなわち (i) 移転に関する取引と、(ii) 使用に関する取引に分類されている。

移転取引とは、無形資産を相手方に譲渡するものをいい、使用取引とは、ライセンス（使用許諾）の対価としてロイヤリティー（使用料）を収受するものである。

これらの評価手法としてマーケットアプローチ、インカムアプローチ、及びコストアプローチが存在する。

実際の評価では、これらの手法のうち一つを採用することになるが、OECD ガイドライン・日本の税法の規定における考慮すべきポイントは以下のとおりとされている。

図表 1-2 無形資産取引の評価手法に関し考慮すべきポイント

比較可能性 の検討要素	実務上検討を要するポイント	OECD ガイドライン
排他性	特許権等の法的権利によって無形資産の法的所有者が他者による当該無形資産の使用を排除できる場合、または、独占的権利を有する場合、そうでない場合よりも価値が高い可能性がある	6,118
法的保護の 範囲と期間	法的保護の範囲が広く、期間が長い場合、その他の無形資産よりも価値が高い可能性がある	6,119
地理的範囲	無形資産に対する権利が世界中で付与されている場合は、1 カ国又は数カ国のみで付与されている場合よりも価値が高い可能性がある	6.120
耐用年数	市場優位性をもたらす期間が長いことが見込まれる無形資産は、そのような市場優位性をもたらす期間が短い同種の無形資産より、一般的に価値が高い無形資産が継続中の研究開発の基礎となる場合、当	6.121 6.122

転価格税制の適用に当たっての参考事例集」事例 1、事例 6 及び事例 8 をあわせて参照のこと。

²⁰ 南・前掲注 (19)、148 頁。

	該 無形資産の耐用年数は、その無形資産を基に現在生産されている製品ラインの商業的耐用年数を超えて延長されることもあり得る	
開発段階	商業的採算性が確立した製品に関連する無形資産は、商業的採算性がまだ確立されていない製品に関連する比較可能な無形資産より、価値が高い。一部開発済みの無形資産に係る比較可能性分析においては、その後の開発により将来商業的に大きな収益を得られるかを評価することが重要である	6.123 6.124
改良、改訂及びアップデートする権利	業界によっては、継続的な開発及び改良が行われなければ、比較的短期間で無形資産が陳腐化して競争力を失うことがある。そのため、無形資産の改良、改訂及びアップデートを行えるかどうかは、無形資産から生じる優位性の期間の長短に違いをもたらす可能性がある	6.125 6.126
将来収益の予測	ある無形資産と別の無形資産の間に、使用により期待される将来収益に大きな差がある場合、信頼できる差異調整が行われなければならない 特に、無形資産の収益性を考慮することが重要である。高収益をもたらす製品又は役務の基礎となる無形資産を業界平均の収益しかもたらさない製品又は役務の基礎となる無形資産と比較することは困難である	6.127

(出所：EY 税理士法人・前掲注 (16)、45 頁。)

第 4 節 私法上の権利帰属との関係

1. 無形資産の所有権

独立企業間価格の算定について、中島美佐氏は、使用する資産、果たす機能及び負担するリスクに見合うリターンを各当事者が得るべきであるというコンセプトに基づいて行われるが、(所得相応性基準に見られるように) 無形資産に帰属すべき所得は無形資産の所有者が保有するという考え方もあるため、無形資産の「所有権」を押さえる必要があるとし、無形資産の所有権は、下記の法的所有権 (Legal Ownership) と経済的所有権 (Economic Ownership) という二つの考え方が存在すると説明している²¹。

²¹ 中島・前掲注 (8)、26 頁。

(1) 法的所有権 (Legal Ownership)

法的所有権とは、中島美佐氏の説明によれば、特許等の法的に保護された権利を持つ、またその法的な権利を取得・維持するための費用を負担している側に無形資産が帰属するという考え方である。これに基づけば、移転価格税制の対象となる企業グループ間取引に係る無形資産が存在し、一方の会社が当該無形資産を法的に所有・管理している場合、当該会社に法的所有権が帰属するので他方の会社は無形資産を持たない、ということになる²²。

(2) 経済的所有権 (Economic Ownership)

経済的所有権について、EY 税理士法人は、法的所有権に基づく無形資産の所有権の帰属は認めつつ、価値のある無形資産を形成し、またその価値を維持・高揚させることに企業の経済活動を通じて「貢献」している当事者に、その貢献度合いに応じた利益を享受することを認めるという考え方であるとしている²³。中島美佐氏は、経済的所有権では、双方に無形資産が帰属するということになることが多く、企業グループ間取引がより複雑な構造をもつことになる。日本においては、経済的所有権の考え方が相対的に強いといわれているとしており²⁴、事務運営要領 3-13 等に規定されている。

(3) 移転価格税制の執行における所有権の判定

移転価格税制の執行について、中島美佐氏は、私法で明確化された法的所有権はもとより経済的所有権も考慮されて、むしろ実態としては、経済的所有権を重視する傾向にあると指摘している。また、米国では、財務省規則 1.482-4(f)(3)において、法的所有権が直ちに無形資産の所有権を決めるのではなく、無形資産に対する「支配」がその所有権を決めると考えられていると解することができるが、これら経済的所有権や「支配」という概念については、その判定が主として「経済的実態」に基づくため、明示的な基準がないのも実態であるとしている²⁵。

この点、さらに中島美佐氏は、経済的所有権に基づき無形資産に属する所得を算定する例として、法的所有権が明確でないことが多いマーケティングに係る無形資産で考えた場合、当該資産を無形資産として認識するならば、その所有権は「経済的な実態」に基づくものにならざるを得ず、その判断において客観的な基準が担保されるべきところ、恣意的な判断を排除することが難しいこと、また、所得相応性基準の予定する定期的調整のように、収益力が高いと後で判明した取引に対して、いわば事後的

²² 中島・前掲注 (8)、26 頁。

²³ EY 税理士法人・前掲注 (16)、29 頁。

²⁴ 中島・前掲注 (8)、27 頁。

²⁵ 中島・前掲注 (8)、27 頁。

に独立企業間価格を算定する場合において、税務当局は、法的所有権がその国の納税者になれば、経済的所有権を根拠として当該納税者に無形資産の所有権を認める可能性がある」と指摘している²⁶。

2. 無形資産の経済的便益の帰属について

無形資産の経済的所有権と無形資産から生じる利益の帰属先について、EY 税理士法人は、OECD ガイドラインや各国の税務当局による租税回避への対応が深化するなか、納税者と各国税務当局との間での主張の相違によって税務調査や争訟へと発展する不確実性が拡大しているだけに、無形資産の経済的所有権の帰属は理解すべき重要なポイントとしている²⁷。OECD では、無形資産の移転価格に関する指針の改訂作業が長年行われているが、EY 税理士法人は、その背景として、無形資産から得られる利益の稼得者とその無形資産の価値創造を行う活動者との間でミスマッチが起きており、租税の枠組みにおいて一部の構成で適切な所得の配分が歪められているという懸念があること、この懸念の解決のために、OECD ガイドライン第6章では、無形資産から生じる利益の帰属先の認識にあたっては、その無形資産の開発、改良、維持、保護及び活用（DEMPE）に関する機能、使用する資産、負担するリスク、発生するコストが、無形資産から生じた利益を享受する権利配分と合致しているか否かの検討が必要と説明している、としている²⁸。

日本の移転価格税制に関して、南繁樹氏は、DEMPE 自体は必ずしも新しいコンセプトではないのではないかと（個人的な感想と断りがあるが）のことで、実際に事務運営指針 3-11 では「調査において検討すべき無形資産」として「調査において無形資産が法人又は国外関連者の所得にどの程度寄与しているかを検討するにあたっては、例えば、次に掲げる重要な価値を有し所得の源泉となるものを総合的に勘案する」と規定し、同 3-12 で「無形資産の使用許諾取引等について調査を行う場合には、無形資産の法的な所有関係のみならず、無形資産を形成、維持又は発展させるための活動において法人又は国外関連者の行った貢献の程度も勘案する必要があることに留意する」と規定していることを指摘している。また、南繁樹氏は、日本における沿革として、移転価格税制において無形資産を法的所有権と経済的所有権の二項対立的な概念で捉えていた時代があったが、その経済的所有権というものを根拠付けるために、文言上では法的な所有関係を否定あるいは中和し、無形資産を「形成、維持又は発展」する活動に着目することで、「法的な関係に対立する概念としての経済的所有権、あ

²⁶ 中島・前掲注（8）、28 頁。

²⁷ EY 税理士法人・前掲注（16）、29～30 頁。

²⁸ EY 税理士法人・前掲注（16）、34 頁。

るいは事実に着目するという概念」として生まれてきたとしている²⁹。

この点、南繁樹氏は、OECD ガイドラインで DEPME が導入されたことで、法的なものよりも事実に着目する考え方とその必要性について言語化されたことで、納税者と税務当局が「1つの共通のプラットフォームあるいは共通言語が形成された」と理解できる可能性があり、日本の税法の「形成、維持又は発展」よりも「DEMPE の方が丁寧に無形資産の機能と実際の果たす機能、あるいはそれを使う側、生み出す側の維持の仕方というものについて着目しており、わかりやすくなった」という意味において、納税者はこの DEMPE の各要素について、事実での裏付けや、課税根拠となる無形資産の外縁をきちんと設定できるような形でのドキュメンテーションが必要であるとしている³⁰。

また、南繁樹氏は、日本の税制において無形資産の超過利益への寄与を検討するにあたっては、事務運営指針 3-12「次に掲げる重要な価値を有し所得の源泉となるもの」により、無形資産が存在していても、所得の源泉であるかどうか判断として入る点に注意が必要であること、一方で、日本の製造業に関していえば、日本の本社の有する特許権をライセンスの形で海外子会社において実施（製造・販売等）することを前提とした形で、租税措置法関係通達（法人税編）66 の 4(5)-4 で長らく維持されているとしている。また、同 5-4 の「残余利益等を法人及び国外関連者で配分するに当たっては、その配分に用いる要因として、例えば、法人及び国外関連者が無形資産を用いることにより独自の機能を果たしている場合には、当該無形資産による寄与の程度を推測するに足りるものとして、これらの者が有する無形資産の価額、当該無形資産の開発のために支出した費用の額を用いることができることに留意する。」に関して、費用を用いるとしても当該無形資産による寄与の程度を推測するに足りるものでなければならない³¹と留意すべき旨を述べている。しかし、南繁樹氏は、実務において本社が無形資産を創造し、超過利益の源泉であるというコンセプトが強いように思われるとし、販売活動などに関して、参考事例集【事例 11】の記述を引用し、広告宣伝活動（マーケティング無形資産）や原価低減活動（具体的な製造に関する無形資産）が所得の源泉として認められることが難しいとされ、実務においても認定が難しいことを指摘しつつも、無形資産の定義がなされたことを受けて、これら認定の難しい無形資産について、改めて現実の経済というものを反映しているかどうか検討すべきとしていた³²。

3. 無形資産取引におけるリスクの考え方

²⁹ 南・前掲注（19）、149 頁。

³⁰ 南・前掲注（19）、149 頁。

³¹ 南・前掲注（19）、150 頁。

³² 南・前掲注（19）、150～151 頁。

無形資産取引において、取引に関わる当事者が享受すべき利益を決めるにあたっては「リスク」を要素として考慮しなければならない。当事者が引き受けるリスクに応じた利益を享受すべきであるが、実際には、当事者間で取り決めたリスクの分担割合が必ずしも実際のリスクと一致しないことがしばしば生じており、引き受けるリスクが小さいはずの軽課税国の当事者に多くの利益を帰属させることになれば、租税回避的な行為につながることも考えられる。そのため、BEPS プロジェクトの最終報告書に基づく OECD ガイドラインの改訂においても、この点が反映されている。田井良夫氏の BEPS 最終報告書のサマリーの要約からの説明に基づく、今回の OECD ガイドラインの改訂によって、(i)グループ企業間のリスク移転や特定企業への過大資本の配分による BEPS 防止として、契約上のリスクの引受や資本提供という理由だけで不適切な収益が得られないように収益と価値創造を合致させたり、(ii)第三者取引では起こらないか減多に起こらない取引による BEPS 防止として取引を再構築(リキャラクタライズ)するよう、移転価格ルール又は特別措置を採用すること、さらにガイドランス内で確保すべき事項が示されたとしている³³。

現行の OECD ガイドラインでは、第 1 章 D の独立企業原則の適用のための指針と、前項でも言及した、第 6 章における DEMPE 機能に関連するリスクが関係しており、これらは本論文の主題である費用分担契約においても第 8 章で考慮されることとなった。

OECD ガイドライン第 1 章 D.1 では、実際に行われた取引の描写があらゆる移転価格分析の第一段階となり、契約上の合意は実際の取引の描写の出発点となることが示されており、契約上のリスクを引き受ける者が、OECD ガイドラインのリスク分析の枠組みに基づくリスクを実際に引き受けているかどうかについての評価を含め、他の経済的に関連する特徴の特定に係る指針が、他の種類の契約上の取決めと同様、CCA にも適用されるとしている³⁴。そして、契約書で取引の描写をするだけでなく、当事者の行動による証拠によって当該契約の特徴を補足すること、リスク分析の枠組みが、CCA において当事者がリスクを引き受けているかどうかの決定、リスクを引き受けず又は他の機能も果たさずに資金提供のみ行う場合の結論に関連するとしている³⁵。上記の取引の描写については、OECD ガイドライン 1.60 にそのプロセスの要約が、以降の項にはガイドライン上のリスクの概念やプロセスにおけるステップの詳細が規定されている。

OECD ガイドライン第 6 章に関しては、特にリスクの観点で留意すべき改訂点として、田井良夫氏は以下のとおり示している³⁶。

³³ 田井良夫『国際租税の理論と課題』(税務経理協会、2020年)、39頁。

³⁴ OECD ガイドライン パラグラフ 8.4。

³⁵ OECD ガイドライン パラグラフ 8.9。

³⁶ 田井・前掲注(33)、41頁。

- ・ 無形資産の DEMPE に関しリスクを引き受ける特殊関連企業は、リスクに対する支配を行使しかつリスクを引き受ける財務能力を有しなければならない。
- ・ 多国籍企業グループのメンバーが現実の利益と期待利益との差異に関する損益を受ける資格は、どの事業体がこれらの差異を生じるリスクを引き受けるか、当該事業体が無形資産の DEMPE に関し重要な機能を行っているか、経済的に意味のあるリスクに対する支配に貢献しているかによって左右され、これらの機能の独立企業間対価は費用分担要素を含めて決められる。
- ・ 資金を提供し関連財務リスクを引き受けるが無形資産に関する機能を行わない特殊関連企業は、一般にその資金に係るリスク調整リターンだけを期待することができる。

これらのリスクに関する考え方について、田井良夫氏は、「経済学・経営学や金融論では『リスク』の研究が行われてきたが、租税法上では租税法上の概念として『リスク』の定義をめぐる議論も十分に行われていないので、TPG (OECD ガイドライン。筆者注) の重要概念として、『リスク』、『リスクの支配』、『リスクマネジメント』、『リスクの配分』、『リスクの引受』、『リスクを引き受ける財務能力』、『リスクの移転』などの概念を法定化する必要がある。」としている。また、田井良夫氏は、上述の第1章改訂で商業的合理性のない関連企業間取引を否認することや取引の再構築は、少なくともガイドラインではなく法制化すべきこと、資本や資金提供だけのキャッシュ・ボックスの封じ込めのためにも費用分担契約の改正が必要との提言をしており、これは、費用分担契約を今後実効性のあるものにしていくために必要なものと考えている。

小括

本章では、費用分担契約の対象となる無形資産の性質や各国における定義の違い、移転価格税制における位置付け、及び私法上の権利帰属との関係について検討を行った。

無形資産はその性質上、定義を観念することが難しいために当事者のみならず国や制度によっても定義が異なること、無形ゆえに移転が容易で、そこから得られる便益や価値の予測が難しいことから、納税者と課税庁との間で理解の相違や見解の対立が起きやすく、移転価格税制における問題につながっている。日本の税制では、令和の時代になって、無形資産の定義が OECD ガイドラインをふまえた形でようやく明確化されたが、OECD ガイドラインや米国の税制における無形資産の定義と比較しても、データの取り扱いなど今後注目されるものについての定義もないので、今後運用上で納税者と課税庁の誤解が生じないような説明が求められる。

無形資産に係る移転価格税制については、日本の制度でベストメソッドルールが導入されたので、他の独立企業間価格の算定方法や算定方法の適用の順序に縛られずに独立企業間価格を算定できるようになったが、評価において検討すべきポイントは

OECD ガイドラインとの比較を念頭に置きながら行う必要があると考える。

無形資産取引では、私法上の権利帰属との関係が問題になるが、移転価格税制においては法的所有権よりも、貢献度合に応じた利益の享受や経済的実体に基づく経済的所有権を重視する可能性について言及した。そして、経済的所有権と無形資産から生じる利益の帰属についてのミスマッチを解決するためには、OECD ガイドライン第6章でも説明される DEMPE（開発、改良、維持、保護及び活用）を考慮することが必要であり、それに基づくドキュメンテーションが重要であるとの考えは首肯できる。

無形資産において当事者が享受すべき利益はリスクを考慮する必要があるが、BEPS プロジェクトをふまえた OECD ガイドライン第1章D及び第6章を念頭に取引を描写して独立企業間価格を決定していくことが求められ、今後実効性のあるものにするためにはガイドラインレベルではなく法制化も検討すべき課題である。

次章では、無形資産取引の移転価格税制において、特に費用分担契約に関係する独立企業間価格の算定方法である、残余利益分割法並びに評価困難な無形資産 (HTVI) アプローチ及び所得相応性基準について検討する。

第2章 無形資産取引の移転価格税制上の課題

本章では、無形資産取引の移転価格税制において、費用分担契約に関係する独立企業間価格の算定方法を検討する。各関連者が固有の無形資産を拠出する無形資産取引に有益とされる残余利益分割法、予測利益をベースとして実績と乖離が生じたときに一定の条件で調整する、評価困難な無形資産 (HTVI) アプローチ及び所得相応性基準について、それぞれの考え方を整理し、課題を検討する。

第1節 無形資産取引に係る独立企業間価格算定方法の課題

1. 利益分割法

序章において筆者も言及したが、EY 税理士法人も「経済のボーダレス化と商業活動のグローバル化の深化により、企業は新たな市場を求め、海外進出を強めています。また近年の IoT, AI, ブロックチェーン等の新興技術の台頭が企業活動にも大きな影響を与え、多国籍企業の国際展開における国外関連者間取引の考え方も、転換期を迎えています³⁷⁾。」とし、日本企業の注目すべき動きとして、汎用品の生産が縮小する一方、「高付加価値製品の生産や新製品の研究開発といった、経済的付加価値の源泉ともなり得る機能が拡大」していること、「従来本社のみで行っていた管理や統括機能の海外シフト」が進んでいると説明している³⁸⁾。さらに、「このように

³⁷⁾ EY 税理士法人・前掲注 (16)、64 頁。

³⁸⁾ EY 税理士法人・前掲注 (16)、64～65 頁。

多国籍企業グループの高付加価値機能が海外に展開されることで、製品のバリューチェーンにおける付加価値創出への貢献の形を見てみると、高度に相互依存する場合や、複数の当事者が密接に関連して経済的に重要なリスクを共有する関係が増加して」とし、その結果、関連者間の移転価格設定において、従来の外部の比較対象取引を使用した片側検証では、適用の可能性に限界が生じるので、関連者の利益を、その貢献の価値と一致させることを目的とする利益分割法の重要性は年々高まっているとしている³⁹。

この利益分割法は、日本では租税特別措置法施行令第 39 条の 12⑧一で、「国外関連取引に係る棚卸資産の法第六十六条の四第一項の法人及び当該法人に係る国外関連者による購入、製造その他の行為による取得及び販売（以下この号において「販売等」という。）に係る所得が、次に掲げる方法によりこれらの者に帰属するものとして計算した金額をもつて当該国外関連取引の対価の額とする方法」と定義され、その意義について租税特別措置法通達（法人税編）66 の 4(5)-1 で以下のとおり規定されている。

「措置法令第 39 条の 12 第 8 項第 1 号に掲げる方法（以下「利益分割法」という。）は、同号イからハマまでに掲げるいずれかの方法によって、国外関連取引に係る棚卸資産の販売等により法人及び国外関連者に生じた所得（以下「分割対象利益等」といい、原則として、当該法人に係る営業利益又は営業損失に当該国外関連者に係る営業利益又は営業損失を加算した金額を用いるものとする。）を当該法人及び国外関連者に配分することにより独立企業間価格を算定する方法をいうことに留意する。」

利益分割法には複数の方法があり、2018 年 6 月の OECD の利益分割に関する改訂ガイダンスに基づき、日本の移転価格税制においても、従前の寄与度利益分割法（租税特別措置法施行令第 39 条の 12⑧-ロ）に加え、平成 23 年（2011 年）の税制改正で、比較利益分割法（租税特別措置法施行令第 39 条の 12⑧-イ）と残余利益分割法（租税特別措置法施行令第 39 条の 12⑧-ハ）が規定された。KPMG の解説によれば、寄与度利益分割法と比較利益分割法は適用の困難さが指摘されている⁴⁰が、一方で、残余利益分割法については、国内外の関連取引当事者の双方に「ユニークで価値ある貢献がある場合には残余利益分割法を用いるべきである。残余利益分割法は、二段階の分析を踏まえ利益分割を行う慎重な方法であるため、寄与度利益分割法に比べ、手

³⁹ EY 税理士法人・前掲注（16）、65 頁。

⁴⁰ KPMG インサイト「利益分割法（Profit Split Method）」2020 年 10 月 1 日
（<https://home.kpmg/jp/ja/home/insights/2013/10/taxpsm.html>, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧）。

法として信頼できる⁴¹。」という意見もある。

EY 税理法人は、残余利益分割法を「国外関連取引の両当事者が独自の機能を果たすことにより（例えば、国外関連取引の両当事者が無形資産を使用して独自の機能を果たしている場合）、その国外関連取引においてこれらの者による独自の価値ある寄与が認められる場合において、分割対象利益等のうち基本的利益を国外関連取引の両当事者にそれぞれ配分し、その分割対象利益等と配分をした基本的利益の合計額との差額である残余利益等（独自の価値ある寄与により発生した部分）を、残余利益等の発生に寄与した程度を推測するに足りる要因に応じてこれらの者に配分し、独立企業間価格を算定する方法」と説明している⁴²。また、残余利益分割法のデメリットとして、分割対象利益等を基本的利益と残余利益等とに分けて二段階の配分を行うことになるが、残余利益等に係る分割要因を測定することが困難な場合があることを指摘している⁴³。

2. 評価困難な無形資産（HTVI）に係る移転価格ルール：所得相応性基準

(1) OECD ガイドライン上の HTVI に係る規定

OECD の BEPS プロジェクトの最終報告書（行動 8-10）を受けた OECD ガイドラインの改訂によって、移転価格税制の対象となる無形資産について、HTVI に該当するものに対する対応策が規定された。

OECD ガイドラインでは、税務当局と納税者との間の情報の非対称性による移転価格リスクへの懸念が示され⁴⁴、関連者間の無形資産の取引において、取引時に設定した価格が妥当だったかどうかについては、その当事者にしか分からないものであり、課税当局は事後的にその結果を知ることになるので、リスクの評価や取引価格を設定する根拠となった情報の信頼性、価格の妥当性について検討することが困難であることが背景にあると説明している⁴⁵。この一例として、OECD ガイドラインでは、「例えば、企業は、無形資産を開発の早い段階で関連企業に譲渡し、無形資産の価値を反映していない使用料率を移転時点で設定して、後になって、移転時点では製品のその後の成功について完全な確実性を持って予見することはできなかったという立場を採るかもしれない。したがって、無形資産に係る事前と事後の価値の相違について、

⁴¹ 一般社団法人 日本経済団体連合会「BEPS 行動 10 利益分割に関する改訂ガイドンス 公開討議草案に対する意見」2017 年 9 月 15 日

(<https://www.keidanren.or.jp/policy/2017/070.html>, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧)。

⁴² EY 税理士法人・前掲注 (16)、78 頁。

⁴³ EY 税理士法人・前掲注 (16)、78 頁。

⁴⁴ OECD ガイドライン パラグラフ 6.186。

⁴⁵ OECD ガイドライン パラグラフ 6.191。

予想よりも有益な開発であったことに起因すると納税者は主張するであろう⁴⁶。」としている。

HTVI の定義について、OECD ガイドラインでは、関連者間での取引時点において、
(i) 信頼できる比較対象取引が存在しない、かつ、
(ii) 取引開始時点において、移転された無形資産から生じる将来のキャッシュ・フロー若しくは収益についての予測、又は無形資産の評価で使用した前提が非常に不確かで、移転時点で当該無形資産の最終的な成功の水準に係る予測が難しいもの。としており⁴⁷、その取引は、以下の一つ又は複数の特徴があるとしている⁴⁸。

- ・ 譲渡時点で部分的にのみ開発された無形資産
- ・ 取引数年間又は商業的な利用が期待されない無形資産
- ・ その無形資産自体はパラグラフ 6.189 の HTVI の定義に当てはまらないが、HTVI の定義に当てはまるその他の無形資産の開発、改良に不可欠である無形資産
- ・ 譲渡時点で新たな方法で利用されると期待され、類似の無形資産の開発又は使用の実績がないため、予測が非常に不確かである無形資産
- ・ パラグラフ 6.189 の HTVI の定義に当てはまる、関連者へ一時金支払いにより譲渡された無形資産
- ・ CCA 又は類似の取決めに関連して使用されたか、当該取決め下で開発された無形資産

令和元年度（2019 年度）の税制改正の解説によれば、OECD ガイドラインでは、「評価困難な無形資産に係る移転価格の算定に用いた事前の予測と事後の結果に相違があり、それが予見不能な事象等によるものではない場合には、その相違は当初の移転価格が適切に算定されていなかったという推定証拠として税務当局が事後の結果及び取引時に納税者が知り得た又は知るべきであった関連情報等を勘案して当初の移転価格を評価することを認める『評価困難な無形資産アプローチ』（HTVI アプローチ）の導入を勧告⁴⁹」している。HTVI アプローチを取り入れることについて、EY 税理士法人は「取引に係る予測便益（ex-ante）と実際の利益（ex-post）とが一定以上乖離した場合に、税務当局が実際の利益に基づいて独立企業間価格を評価できるという概念（いわゆる所得相応性基準）となり、税務当局は、実際利益が明らかでな

⁴⁶ OECD ガイドライン パラグラフ 6.186。

⁴⁷ OECD ガイドライン パラグラフ 6.189。

⁴⁸ OECD ガイドライン パラグラフ 6.190。

⁴⁹ 財務省「令和元年度 税制改正の解説 国際課税関係の改正」594 頁

(https://www.mof.go.jp/tax_policy/tax_reform/outline/fy2019/explanation/pdf/p0563-0711.pdf, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧)。

く価値評価を実行できない場合、納税者の予測利益に基づいた価格取決めを評価、価格調整を行うことが可能⁵⁰⁾としている。ただし、この HTVI アプローチでは、「取引時点における実際の収益等の発生の可能性について考慮することなく、実際の収益等を基礎として移転価格の算定を行うことは不適切であることも明らかにされて⁵¹⁾おり、また、「納税者は、元々の価格があらゆる合理的に予測できる事態を勘案した合理的予測に基づいて決められていると証明する機会を与えられるべきであるとされ、適用免除規定（セーフ・ハーバー・ルール）が設けられて⁵²⁾いる。OECD ガイドラインでは適用免除規定を定めて、以下の一つでも当てはまる場合には HTVI アプローチは適用されないとしている⁵³⁾。

i) 納税者が次の証拠を提出する場合

- 1 価格設定のためにどのようにリスクを計算したか（例えば可能性のウェイト付）、合理的に予見可能な事象又は他のリスク及びその発生に関する検討の適切性を含む、価格設定取決めを決定するために、移転時点で使用された事前の予測の詳細、及び
- 2 財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、a)価格設定後に生じた予見不可能な進展又は事象であって、取引時点では関係者が予想することはできなかったもの、又は b)予見可能な結果の発生可能性が実現し、その可能性が取引時点で著しく過大評価でも過少評価でもなかったことによるものであるという信頼性のある証拠

- ii) 当該 HTVI の移転に係る関係者間取引が、二国間又は多国間の APA（事前確認：Advance Pricing Arrangement。筆者注）によってカバーされている場合
- iii) 取引時点における財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、当該 HTVI の対価を、取引時点で設定した対価の 20%を超えて減少又は増加させる効果を持たない場合
- iv) 取引時点における財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、予測の 20%を超えず、当該 HTVI に係る第三者からの収入が初めて生み出された年から 5 年の商業期間が経過した場合

HTVI の問題に関しては、渡辺智之氏の指摘する所得相応性基準の問題の背景が的確なので、ここで引用する。多国籍企業は親会社の（超過収益をもたらす）無形資産を他国で活用しようという狙いで形成されることが多いが、他国における無形資産の活用で得られる超過収益は、当初は極めて不確実である場合が多く、関連事業者間で

⁵⁰⁾ EY 税理士法人・前掲注 (16)、101 頁。

⁵¹⁾ 財務省・前掲注 (49)、594 頁。

⁵²⁾ EY 税理士法人・前掲注 (16)、101 頁。

⁵³⁾ OECD ガイドライン パラグラフ 6.193。

あっても価格の算定は困難であることが考えられること、他方で、その無形資産を用いた経済活動が当該他国市場で成功して大きな超過収益を生めば、それを見た本国の税務当局が、他国市場で得られた収益の一部は本国で課税されるべきものと考え、また、仮に課税できない理由が、無形資産の譲渡価格や使用料の低さにあるとすれば、それらを事後的な情報に基づいて調整することもあり得ると考えられる。これが、税務当局が所得相応性基準を適用しようとする場合の背後にある考え方であろう、としている⁵⁴。

また、渡辺智之氏は、経済活動の国際化と情報化が進展していく中で、源泉地ベースの企業所得課税である法人税が果たして存続可能なのかという論点について言及しており、BEPS 最終報告書の基本的な考え方が、価値創造が行われた場所での課税の実現を目指すものであり、関連企業間の国際取引を仮に独立企業間で行われたら採用されると考えられる条件に置き直すという、あくまで独立企業間価格原則に基づく移転価格課税を維持せざるを得ないとし、所得相応性基準に関する問題も、現行の法人税の仕組みと移転価格課税の原則を所与とした上で考えざるを得ない⁵⁵との考えを示した。

(2) 日本における HTVI に係る 移転価格税制

日本では令和元年度(2019年度)税制改正によって、HTVI アプローチに沿った形で HTVI に係る価格調整措置が導入された(租税特別措置法第 66 条の 4⑧)⁵⁶。すなわち、HTVI アプローチの対象となる無形資産を「特定無形資産」と定義づけ、当該特定無形資産の国外関連取引の対価額の算定の前提となった事項が、当時予測したものと相違する事実が判明した場合、税務署長は、その相違する事実及びその相違することとなった事由の発生の可能性を勘案して算出した金額を独立企業間価格とみなして、法人の所得の金額又は欠損金額につき更正又は決定をすることができることとした⁵⁷。

この価格調整措置に適用されるものについては、以下の定義がなされている⁵⁸。

⁵⁴ 渡辺智之「所得相応性基準」日本機械輸出組合 国際税務研究会 2017年3月、26頁。

⁵⁵ 渡辺・前掲注(54)、26～27頁。

⁵⁶ 価格調整措置については、租税特別措置法施行令第 39 条の 12⑭～⑱、措置法通達 66 の 4⇒9-1 ないし 66 の 4⇒9-4、事務運営指針 4-15、参考事例集【事例 25】が規定された。南・前掲注(19)、156頁。

⁵⁷ 財務省・前掲注(49)、595頁。

⁵⁸ 財務省・前掲注(49)、595～596頁。

① 特定無形資産（租税特別措置法施行令第 39 条の 12^⑭）

「特定無形資産」とは次に掲げる要件の全てを満たす無形資産をいう。

- イ 固有の特性を有し、かつ、高い付加価値を創出するために使用されるものであること
- ロ 無形資産に係る予測利益の額（当該無形資産に係る国外関連取引を行った時に予測される金額をいう。）を基礎として独立企業間価格を算定するものであること
- ハ 無形資産に係る予測利益の額その他の独立企業間価格を算定するための前提となる事項（当該無形資産に係る国外関連取引を行った時に予測されるものに限る。）の内容が著しく不確実な要素を有していると認められるものであること

本論文の研究対象である費用分担契約は法制化されていないため、ここでは規定されていないが、実際に費用分担契約で取引を行う場合は HTVI アプローチを念頭に置いた行動が必要と考える。また、法制化された場合は、この価格調整措置との関係を明確にする整理が必要になると考える。

② 特定無形資産国外関連取引（租税特別措置法第 66 条の 4^⑧本文、租税特別措置法施行令第 39 条の 12^⑭）

国外関連取引のうち、特定無形資産の譲渡若しくは貸付け（特定無形資産に係る権利の設定その他他の者に特定無形資産を使用させる一切の行為を含む。）又はこれらに類似する取引をいう。

③ 相違事由の発生の可能性（租税特別措置法第 66 条の 4 ^⑧本文、租税特別措置法施行令第 39 条の 12^⑮）

HTVI アプローチでは、実際に生じた収益等のみを基礎として取引価格を算定することは許容されないことを受けて、価格調整措置により取引価格を算定する場合には、相違事由の発生の可能性（次の要件を満たすものに限る。）を勘案することが必要とする。

- イ 特定無形資産国外関連取引を行った時における客観的な事実に基づいて計算されたものであること。
- ロ 通常用いられる方法により計算されたものであること。

④ 発動条件（租税特別措置法第 66 条の 4 ^⑧ただし書、租税特別措置法施行令第 39 条の 12^⑯）

この価格調整措置は、これを適用したならば独立企業間価格とみなされる金額と当初の取引価格との乖離が一定の範囲内、具体的には、

- イ 特定無形資産国外関連取引の対価の額の支払を受ける法人にあっては、本価格調整措置を適用したならば独立企業間価格とみなされる金額が当該特定無形

資産国外関連取引の対価の額に 120% を乗じて計算した金額を超えない場合
ロ 特定無形資産国外関連取引の対価の額を 支払う 法人にあっては、本価格調整措置を適用したならば独立企業間価格とみなされる金額が当該特定無形資産国外関連取引の対価の額に 80% を乗じて計算した金額を下回らない場合、に収まっている場合、価格調整措置によって防止する必要があると認められる移転価格リスクは低いものとして適用しないこととされている。

上記の価格調整措置が適用されない要件として、(i)文書化要件、(ii)収益乖離要件が定められ、適用免除を受けるためにはこれらの要件を満たすことを明らかにする書類を一定期限内に課税庁の職員に提出しなければならない（租税特別措置法 66 の 4 ⑨⑩⑪）。その概要は以下のとおりである⁵⁹。

(i) 文書化要件

特定無形資産国外関連取引に係る次に掲げる事項の全てを記載した書類を作成し、又は取得していること

- イ 特定無形資産国外関連取引を行った時に法人が予測した、(1)予測利益の額及びその計算の基礎となった事項、(2)当該特定無形資産国外関連取引に係るリスクに係る事項、(3)その他对価の額を算定する前提となった事項。
- ロ 特定無形資産国外関連取引の対価の額を算定するための前提となった事項について、その内容と相違する事実が判明した場合における、その相違事由に関する(1)相違事由が災害その他これに類するものであるために、当該特定無形資産国外関連取引を行った時に法人がその発生を予測することが困難であったこと、(2)相違事由の発生の可能性を勘案して、当該特定無形資産国外関連取引の対価の額を算定していたこと。

(ii) 収益乖離要件

- イ 特定無形資産国外関連取引の対価の額の支払を受ける場合

当該特定無形資産国外関連取引に係る「判定期間」に生じた利益の額が、当該特定無形資産国外関連取引を行った時に予測された利益の額に 120% を乗じて計算した金額を超えない場合

- ロ 特定無形資産国外関連取引の対価の額を支払う場合

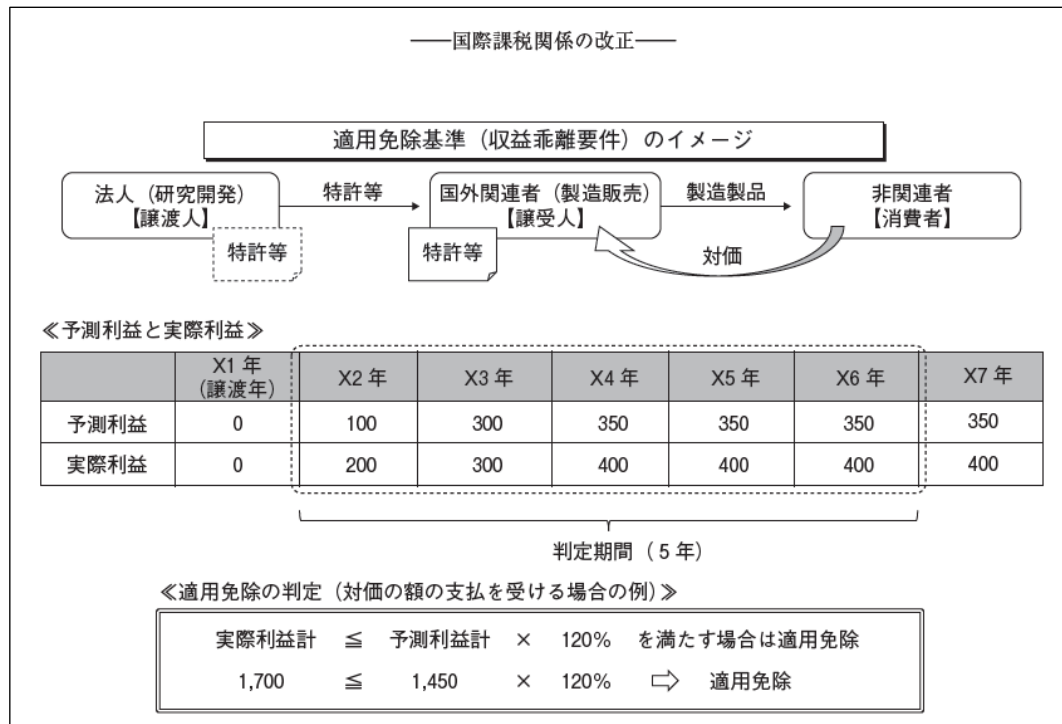
当該特定無形資産国外関連取引に係る「判定期間」に生じた利益の額が、当該特定無形資産国外関連取引を行った時に生ずることが予測された利益の額に 80% を乗じて計算した金額を下回らない場合

なお、上記の「判定期間」とは、「判定期間」とは、特定無形資産の使用その他の行

⁵⁹ 財務省・前掲注 (49)、597～599 頁。

為による収入が最初に生じた日を含む事業年度開始の日から 5 年を経過する日までの期間をいう。収益乖離要件のイメージ図は、下記を参照されたい。

図表 2-1 収益乖離要件のイメージ



（出所：財務省・前掲注（49）、597 頁。）

これらの点に関し、HTVI ガイダンスで税務当局が早期に評価困難な無形資産取引を特定して対応することを求められていること（HTVI ガイダンス・パラグラフ 10）に対して、他国に比べて更正等の期間制限が短い日本で適正な移転価格税制の執行を確保するためには、特定無形資産国外関連取引が行われた事実を税務当局が早期に把握することが特に重要だとして、適用免除を受けるために、国外関連取引が行われた事業年度の確定申告書に添付されている法人税申告書別表 17(4) に、当該国外関連取引に関する事項の記載があることが要件として設けられた経緯がある⁶⁰。これは井出裕子氏がこの価格調整措置の制度導入前に指摘していた点であり⁶¹、このたび必要な

⁶⁰ 財務省・前掲注（49）、597 頁。

⁶¹ 井出・前掲注（18）、155 頁。井出裕子氏は、OECD ガイドラインでは、HTVI アプローチにおいて、非関連者からの当該 HTVI に係る収入が初めて生み出された年から 5 年の商業期間における財務上の予測と実際の結果の乖離が予測の 20% を超過しない場合」とされていることに関し、日本の移転価格課税に係る除外期間は 6

手当てがなされたものとする。

(3) 米国における所得相応性基準（定期的調整）の導入

米国では、HTVIに係る移転価格税制は、「所得相応性基準」として、1986年に財務省規則 1.482-4（無形資産の移転に係る課税所得の算定方法）として導入されている。

この財務省規則 1.482-4 について EY 税理士法人は、1年を超える契約で無形資産が譲渡される場合の年毎の対価の額が、当該無形資産に帰属すべき所得の金額と確実に相応するものとなるよう調整されるものであり、特に、調整を行うかどうか決定するにあたっては、当該無形資産が使用される全期間に係る全ての関連事実及び状況を考慮に入れることが可能となっていること、また、この調整は、過年度において対価の額が適正であるとされたとしても、その後の課税年度における調整が認められているものの、5年経過後の調整は実施されないことと説明している⁶²。

また、この規定では適用免除規定（いわゆるセーフ・ハーバー・ルール）が詳細に設けられており、下記の図表 2-2 のいずれかの条件に該当する場合に免除される。

図表 2-2 定期的調整の適用免除条件

A) 同種の無形資産取引に係る取引
納税者が独立取引比準法（CUT 法）を適用して、実質的に同じ状況下で行われた比較可能な独立企業取引で移転された同じ無形資産を提示する場合
B) 比較可能な無形資産に係る取引
移転する無形資産と同様であるものの、同一ではない無形資産に対して CUT を適用する場合で以下に掲げる各事実が立証される場合
1) 関連者である納税者が各課税年度について契約文書で対価を明記していた場合、1年目に契約に基づいて支払われる実質的な対価が独立企業間価格となっており、契約が調査対象期間の間も有効である
2) 独立企業間対価を立証する根拠となる独立企業間取引の条件を規定する書面の契約（非関連者間契約）が存在し、当該契約に、見直しの対象とされる課税年度における関連者間取引の状況と比較可能な状況において、対価の額に関する何らかの変更や契約の再交渉又は終結に関する条項が含まれていない場合（又は、対価の額に対する特定の偶発的でない、定期的な変更のみ認める条項が含まれている場合）

年なので、この5年間を対象として蓋然性の検討を行ってから調査に入ると、HTVIに係る譲渡という複雑な案件だけに調査に時間を要し、除外期間を過ぎてしまう可能性があることを指摘している。

⁶² EY 税理士法人・前掲注（16）、106頁。

- 3) 関連者間契約が、本項 1.482-4(f)(2)(ii)(B)(2)の規定及び有効期間に関して、非関連者間契約と実質的に類似していること
- 4) 関連者間契約が、無形資産の使用を、業界慣行及び当該非関連者間契約の制限条項とも一致する形で、特定の分野又は目的に限定していること
- 5) 予測不能な事態の要請により変更される場合を除き、関連者間契約が締結された後、関連譲受者が果たす機能に実質的な変更がなかったこと、及び
- 6) 納税者が調査中の年度及び過去の全ての年度において、無形資産の使用により実際に稼得した利益又は達成した費用削減額の合計が本項(C)(2)において非関連者契約の比較可能性が立証された時点において見込まれる利益又は費用削減額の 80%未満でも 120%超でもないこと

C) 独立取引比準法 (CUT 法) 以外の方法

独立企業間価格が CUT 法以外で設定され、かつ以下の事実がある場合

- 1) 関連者である納税者が、書面でその対象とする各課税年度における対価の額を定めた契約（関連者間契約）を締結し、かつ、見直しの対象とされる課税年度において当該契約が効力を有していること
- 2) 多額な定期的調整額の支払が要求された最初の課税年度において、関連者間契約において要求された対価の額が適正額であったこと、かつ、関連証拠書類が当該関連者間契約の締結と同時に作成されたこと
- 3) 予測不能な事態の要請により変更される場合を除き、関連者間契約の発効後、関連譲受者が果たす機能に実質的な変更がないこと、及び
- 4) 調査中の年度及び過去の全ての年度において、関連譲受者が無形資産の利用により稼得した利益又は達成した費用削減額の合計が、関連契約が締結された時点において見込まれる利益又は費用削減額の 80%未満でも 120%超でもないこと

D) 特異な発生事象

関連者である納税者がコントロールできない異常な事態が起り、その事態が関連者取引契約の開始時点では合理的に予測し得なかった場合

- 1) 関連者である納税者の管理の及ばない、かつ、関連者間契約が締結された時点では合理的に予測できなかった特異な発生事項により、実際に稼得した利益の合計又は達成した費用削減額の合計が、期待利益又は費用削減額の 80%未満又は 120%超であること、及び
- 2) 本項(f)(2)(ii)(B)又は(C)の要求事項の全てが満たされていること

E) 5年の期間

実質的な定期的対価の支払いが要求された最初の課税年度から始まる 5 年間の各年において、B)又はC)の要求事項が満たされている場合

(EY 税理士法人・前掲注 (16)、106～108 頁、一部修正。)

EY 税理士法人は、OECD ガイドラインは米国税制が基となっている部分が多いとしているが、これについて渡辺智之氏は、「所得相応性基準が導入された場合の実際の適用に関して考える場合、『所得相応性基準』の概念が必ずしもはっきりしたものでないことを念頭に置くべきである。特に、アメリカで 1986 年税制改正によって導入された『スーパーロイヤルティ条項』における所得相応性基準と、BEPS 最終報告書によって改訂された移転価格ガイドラインの新第 6 条におけるものとは全くと言ってよいほど異なっている⁶³。」と異なる意見を持っている。この点、渡辺智之氏は、「アメリカ法における『所得相応性基準』が（その実際の適用範囲は別として）無形資産に関するかなり一般的な基準の提示であるのに対し、OECD の新ガイドラインでは、その適用範囲を HTVI に限定した上で、事後的な所得情報についてはこれを「推定証拠」(presumptive evidences)として扱うという、より慎重なアプローチが採用されている⁶⁴。」ことを指摘している。

米国と OECD ガイドライン・日本の制度との HTVI への対応の違いはあるが、どちらも事後的な調整を課税当局・納税者の双方にとって納得のいくものにする必要性は変わらない。そのため、渡辺智之氏の指摘するように、「HTVI については、たとえ当初の価格算定が独立企業間価格と認められる場合であっても、将来収益の大きな不確実性によって、事後的所得の水準が、当初の見込みから大きく乖離しうることについても、税務当局と納税者間で共通認識を形成しておくことが必要である⁶⁵。」との意見は首肯できる。一方、現在の制度について渡辺智之氏がさらに言及していた、「税務当局が事後的な所得情報を『推定証拠』として用いることによって、納税者の事務負担を過大に重くすることは避けるべきである。したがって、事後的情報による調整の適用範囲を限定する仕組みも必要となろう。この意味で、たとえば、事後的な所得の水準と事前に設定した水準が一定限度であれば事後的情報の適用をしないという考え方は有用であるが、この乖離の幅を OECD 新ガイドラインが提示する 20% とすることは、HTVI の収益の変動幅が極めて大きなものとなることを考慮すると、少し狭すぎるようにも思われる⁶⁶。」との指摘に対して十分な規定がなされていないのではないかと思われる。

また、この制度では納税者側で価格算定に係る資料が十分に用意されている必要があるが、第 4 章第 2 節で後述するように、国際取引にあつては納税者側が立証責任を負うべきとの考えに立てば、事務の負担の問題もあつたとしてもなお資料を用意するインセンティブを働かせるよう、事後的な所得情報の用い方を検討していく必要がある

⁶³ 渡辺・前掲注 (54)、28 頁。

⁶⁴ 渡辺・前掲注 (54)、28 頁。

⁶⁵ 渡辺・前掲注 (54)、32 頁。

⁶⁶ 渡辺・前掲注 (54)、32 頁。

ると考える。

(4) 残余利益分割法との関係

実際に日本で HTVI に係る移転価格税制としての価格調整が導入される前の議論ではあるが、残余利益分割法との関係について、井出裕子氏は、これまで日本での執行では「法人及び国外関連者双方に独自の機能がある場合、税務当局により残余利益分割法を適用されてきた経緯があり、パラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整が我が国に導入されたとしても、内部のファクターにより計算できる部分も多いため、残余利益分割法の適用が多くなされることも考えられる。」と予想する一方で、「残余利益分割法の基本的利益の算定に当たり独立価格比準法ほど厳格な比較対象性が求められるものではないものの、取引単位営業利益法と同等の比較対象取引が要求される。」ことから、価格調整の適用の余地があるとしていた⁶⁷。

そのうえで、井出裕子氏は、「譲渡価格を残余利益分割法に基づきインカムアプローチに近い手法で算定する場合、将来の予測を基に予測合算利益を算定し、譲渡した HTVI の貢献度に対応する金額の現在価値を HTVI の譲渡価格とするやり方が一つの例として考えられる。」と考察し、「税務当局により、譲渡後の実際の合算利益から譲渡された HTVI の貢献分の利益を割り出し譲渡価格が算定され、20%の乖離があるか判定が行われると想定される⁶⁸。」としていた。

井出裕子氏は、残余利益の分割ファクターについても検討し、「従来の我が国における訴訟では、例えば製造販売であれば試験研究費及びマーケティング費用が用いられることがあったが、HTVI につき残余利益分割法が適用される場合で、いくつかの無形資産を使用して一つの製品を製造するようなケースにおいて革新的な技術を用いた一部部品が HTVI と認定されるときには、各無形資産の残余利益への貢献度をウエイト付けまたはポイント制で測られるかもしれない。それは各無形資産が同列に超過収益に寄与するものではなく貢献度合があることと理論的に整合的であり、我が国における現在までの残余利益分割法の実務と大きな齟齬をきたすものではないと考えられる⁶⁹。」としていた。

3. 事後的価格調整措置（いわゆる「後知恵」問題）

OECD は 2018 年に公表された HTVI の取扱いに係る税務当局向けガイダンス（OECD ガイドライン第 6 章の添付資料となっている）において、EY 税理士法人は、「税務当局が定期的調整の議論を逆手に取って、調査を遅延させる等の不適切な課税執行は推奨しておらず、あくまでも恣意的な租税回避の防止、公正な課税の執行

⁶⁷ 井出・前掲注（18）、172 頁

⁶⁸ 井出・前掲注（18）、173 頁。

⁶⁹ 井出・前掲注（18）、173 頁。

(二重課税リスクの削減)そして納税者の移転価格税務に関する予見可能性の向上に資するために HTVI アプローチは一貫して使用されるべきである点を強調して⁷⁰⁾おり、「ガイドンス第3章の『評価困難な無形資産と相互協議手続き』では、将来の課税に関する予見可能性向上対策の一環として、APA が有効な手段となる⁷¹⁾と説明している。また、EY 税理士法人は、無形資産の譲渡等、継続的な取引ではない場合においても、OECD の最終指針に従い、税務当局が APA を受け入れ、APA により解決されることが重要なポイントであるとし、OECD ガイドラインでは、評価困難な無形資産の適用が二重課税となる可能性がある場合は、適用される租税条約の下で相互協議手続による事案解決を図ることができることが重要として、HTVI アプローチと紛争防止・解決との関係を明確にしていること、税務当局の対応により二重課税の可能性が発生した場合、納税者が二重課税となる前に相互協議手続を求めることができるようにすることが特に重要であると強調していることに言及している⁷²⁾。

なお、APA に関しては、第4章第2節で後述するように、実績をふまえて適用の可能性を検討する必要があると考える。

小括

本章では、無形資産取引に係る移転価格税制上の独立企業間価格の算定方法として、従前の比較対象取引のような片側検証ではなく、両側検証を行って各当事者の貢献価値で評価する際に有効とされる利益分割法の概要及びメリット・デメリットについて検討した。利益分割法のなかでも残余利益分割法は、国内外の関連取引者がそれぞれ独自の役割を果たす場合に、貢献価値に利益を一致させることができる点においてメリットがあり、二段階の配分などのデメリットがあったとしても、企業がグループで研究開発、実施を行った場合にあるべき利益配分の趣旨に適った手法といえる。

無形資産取引では、比較対象が存在しなかったり、取引開始時に収益の予測が困難であったり取引した無形資産が成功裡に収益を生み出せない可能性があるようなものは、評価困難な無形資産 (HTVI) として、実際の利益が当事者の当初の予測から大幅に乖離したときに価格を見直す、いわゆる所得相応性基準が適用される余地があるが、この適用除外、すなわち、取引の当事者が当初想定していた取引価格が課税当局に認められるための条件付けを、可能な限り明確にしておく必要がある。

所得相応性基準に関する OECD ガイドライン、日本の税制、米国の法制度をそれぞれ概説したが、日本の制度では未だ費用分担契約が対象となっていないが、OECD ガイドラインに基づく対応をすべきである。そして、制度の違いはあれども、課税当局と納税者との共通認識の形成が重要であって、事後的情報による調整を抑えるため

⁷⁰⁾ EY 税理士法人・前掲注 (16)、108 頁。

⁷¹⁾ EY 税理士法人・前掲注 (16)、108 頁。

⁷²⁾ EY 税理士法人・前掲注 (16)、108 頁。

に必要な情報を納税者側への過度な負担とならずに用意させることができるかが、制度を実効性のあるものにするために考慮すべき要素であると考えられる。所得相応性基準と残余利益分割法との関係では、残余利益の価格調整の余地があること、その取引価格について貢献度に対する現在価値で評価していく考え方に留意する必要がある。

所得相応性基準では必ず問題になる事後的価格調整（いわゆる後知恵問題）に対しては、予見可能性を向上させるために APA が有効との意見があるが、税務当局の姿勢や相互協議のタイミングが重要となり、また、実績をふまえた適用の可能性を検討する必要がある。

次章では、費用分担契約を導入する意義の説明と各国における費用分担契約の制度の比較を行い、費用分担契約の課題に係る裁判例を紹介する。

第3章 費用分担契約の導入の考察

本章では、費用分担契約を導入する意義及び各国の費用分担契約の制度（米国、OECD、日本ほか）を概説したうえで、日本の制度の OECD ガイドラインへの適合性を項目毎に具体的に検証する。制度は異なるが、実際に費用分担契約を用いるときの課題に係る米国の判例を紹介する。

第1節 費用分担契約の導入の意義

1. 現在の独立企業間価格算定方法に対する優位性

第2章第1節では、比較対象取引を利用した片側検証のデメリットから利益分割法の優位性について説明したが、さらに多国籍企業の、とりわけ製造・サービス業のグローバル展開を考えると、OECD ガイドライン第8章で規定され、日本では法制化されていないものの事務運営指針において言及された費用分担契約を、比較利益分割法及び残余利益分割法に加え、移転価格算定方法としての選択肢とすることが考えられる。

費用分担契約とは、後述のとおり国によって異なるものの、OECD ガイドラインの記述を引用すると、「無形資産、有形資産又は役務提供が、参加者の個々の事業に便益をもたらすと見込まれるとの理解の下、これらを共同で開発、生産又は取得に係る貢献及びリスクを分担するための企業間の契約上の取決め⁷³」と定義することができる。その特徴として、OECD ガイドラインでは、この取決めの当事者は、対象となる無形資産等を共有し、共有した無形資産等を自社の事業に利用して便益を生み出すことが期待されること、事業に係る法的主体や事業の場所というよりも、契約上の取決めに

⁷³ OECD ガイドライン 8.3。

過ぎないので、各社の事業を統合させるものでもないとしている⁷⁴。

費用分担契約のメリットについて、EY 税理士法人は、関連者間で無形資産の開発費用を分担するとともにその成果を共有するためのメカニズムとしては有用であること、CCA の基本的な考え方が、費用分担と成果分担を整合させることにあることから、企業グループ内で導入する際の直感的な分かりやすさ、業績評価等を含むビジネスとの整合性があるとし、また、CCA の参加者間では、一旦導入された CCA は、その前提と実績が大きく変わらない限りは、当初のスキームどおりに何年でも継続することが可能であること、ロイヤリティーのやり取りの必要がないこともメリットとしている⁷⁵。

矢内卓人氏は、「実際のビジネスを見ていると RPSM (Residual Profit Split Method: 残余利益分割法。筆者注) では複雑化する可能性のあった、将来的な横展可能性を考えると、上手くコストシェアリングを活用することは有意義な可能性が十分にある」とし、親会社の子会社における現地適合のための開発の費用を分担することは、その開発成果を親会社として実施することがなければ親会社での損金性を満たさないおそれがあるが、「親会社も将来横展可能性まで見込んで、現地限定製品開発の費用を分担するとすれば、それは理に適う費用分担となるといえる。将来的な横展を見込む方法として、費用分担のための予測便益指標をどうとらえるかが非常に重要かつ難易度が高いが、コストシェアリング対象無形資産によって開発・設計された部品の品番によって、将来それらの品番が他地域の製品に組み込まれる予測から、横展可能性を見込むことが考えられる⁷⁶。」と、費用分担契約の意義を示している。実際に、筆者の勤務する企業で製造・販売する産業機械でも、BOM (Bill of Materials) をベースとして部品レベルで製品構成したうえで、世界共通のモデルを各社が部品レベルでアレンジすることは一般的なもので、矢内卓人氏の指摘は首肯できる。

費用分担契約を導入するにあたっては、企業グループがその無形資産を共有することが前提となる。これまでの日本企業は、親会社に知的財産を集中保有して、当該知的財産をグループ会社に技術供与 (ライセンス・実施許諾) することでグループ会社の収益をロイヤリティーという形で徴収し、グループ会社の改良技術はグラントバック又はアサインバックの形で親会社に帰属させることが定石であった。しかし、序章でも言及したように、海外企業の M&A が進展して買収先企業の自立経営を許容することも増えてきていることや、買収先の知的財産についてのグループ会社としてのシナジーの要否によっても、当該知的財産を敢えて親会社に寄せる必要がないこともある。さらには、中国のように、技術の内容によっては国外移転を規制する国も現れて

⁷⁴ OECD ガイドライン 8.3。

⁷⁵ EY 税理士法人・前掲注 (16)、81~82 頁。

⁷⁶ 矢内卓人「海外での研究開発機能自立化ニーズの高まりと無形資産の分散保有」山川博樹編著『電子経済課税と移転価格』(中央経済社、2020 年)、232 頁。

きていることを考えると、知的財産の権利帰属や移転について従前の考え方では対応できない要素が出てきている。そのため、知的財産の帰属を現状のままとして関係当事者が知的財産をプールしたうえで、各社が必要に応じてそれらを実施するという考え方を前提として移転価格を設定できることが望ましい。残余利益分割法は二当事者間であれば説明のしやすいスキームであるが、三以上の当事者が関係し、しかも年度をまたいだ長期間の事業になるほど計算が複雑になるので、その意味でも費用分担契約を検討する意義があると考えられる。

2. 費用分担契約の導入にあたっての課題

費用分担契約を導入する際の留意点として、EY 税理士法人は以下のものを挙げている⁷⁷。

- ・ 対象となるプロジェクトの内容、費用、そして、便益の予測等を明確に定義し、予測と実績にずれが生じた場合の対応についても事前に明確にしておくことが必要である。
- ・ 参加者間ではロイヤリティーのやりとりは必要ないが、費用分担契約の下で開発された無形資産を費用分担契約に参加していない他の関連者が使用する場合は、その関連者とはロイヤリティーのやりとりが必要になり、スキームが複雑になることがあり得る。
- ・ 費用の分担が便益の分担と整合的かどうかについては、将来予測の不確実性にも影響されるため、潜在的に税務当局との意見の相違が発生する可能性がある。
- ・ 参加者が、費用分担契約の枠組みの外で事前に形成した無形資産を費用分担契約に持ち込む（無形資産による貢献がある）場合に、その無形資産の対価をどのように算定するか、いわゆるバイ・インが大きな問題になることがある。特に米国におけるコストシェアリングの大規模な税務訴訟において、バイ・イン評価が争点になるケースが多くなっている。

以上より EY 税理士法人は、対税務当局への説明可能性の観点から、無形資産の定義やその便益の予測が比較的明確に行うことができるかどうか、バイ・インが存在しないか、存在するとしても少額又は算定が比較的容易であるか、といった点がクリアできれば、費用分担契約導入のメリットは大きく、ロイヤルティ取引の代替案として有力であるとしている⁷⁸。

第2節 沿革・導入の背景

1. 米国での導入

⁷⁷ EY 税理士法人・前掲注（16）、81～82 頁。

⁷⁸ EY 税理士法人・前掲注（16）、81～82 頁。

米国では、費用分担契約は内国歳入法典 482 条のもとで 1966 年から整備されてきたものである。当初は Cost Sharing Arrangement (CSA) とされていた。その後、数次にわたる改正を経て現在に至るが、1990 年代後半には日本において岡村忠生氏によって下記の論点で整理されているが⁷⁹、その課題は現在でも変わらず存在している。

- ① 無形資産の所有者
- ② 独立当事者基準
- ③ 分担費用の属性
- ④ 適格性と調整方法
- ⑤ 持分変動
- ⑥ 費用分担取決めの範囲
- ⑦ 参加資格
- ⑧ 便益
- ⑨ 費用の範囲
- ⑩ 均衡の機械的判定
- ⑪ 手続要件

米国では、OECD ガイドラインで規定されている二種類の CCA、すなわち開発 CCA とサービス CCA と同様、CSA と、シェアード・サービスの費用分担を規定する Shared Service Agreement (SSA) が存在する。

経済産業省は、米国では財務省規則 1.482-7 にて、無形資産の共同開発・実施についての詳細なガイダンスを提供しており、CSA の定義は「参加者となる関連者がコストとコスト分担対象の無形資産の開発コストに伴うリスクを、合理的に期待される利益の割合 (Shares of Reasonably Anticipated Benefits、以下「RAB shares」という。) に応じて分担するための契約」と説明したうえで、CSA の要件を以下のとおり整理している。

- ① 全ての参加者が RAB shares に基づいた費用分担取引 (Cost Sharing Transaction、以下「CST」という。) に携わっている、
- ② 必要に応じて、全ての参加者が基盤拠出取引 (Platform Contribution Transaction、以下「PCT」という。) に参加し、基礎貢献を行った参加者に対して独立企業原則に基づく対価を支払っている、
- ③ CSA を通じて構築される無形資産に対して重複せず投資している (コスト分担した無形資産である)、
- ④ 契約文書、公開文書、その他財務省規則 1.4827(k) で行政が求める要件を満たしている、

⁷⁹ 岡村忠生「内国歳入法典四八二条における費用分担取決めについて」京都大学法学部創立百周年記念論文集 第 2 巻 (有斐閣、1999 年)、210~221 頁。

という四つの要件に合致していなければならない。

また、これらの要件に関して、以下の実施要件が設定されている⁸⁰。

- ① 関連者である全ての参加者は、各関連者の各課税年度の開発コスト分担が各 RAB shares の割合に応じているという形で、実質的に CST にコミットしていなければならない。
- ② 関連者である全ての参加者は、CSA の対象となっている無形資産の開発目的に見合った外的な開発資源、維持資源又は獲得資源や、能力又は権利に貢献をしているという形で、事実上 PCT にコミットし携わっていなければならない。
- ③ 関連者である各参加者は、無形資産の費用分担に伴い、重複しない利息を受け取り、かつ、その利息に対して他の関連者に対する補償義務を持たないようにしなければならない。

ここで経済産業省は、BEPS 行動 8-10 最終報告書上で示唆されている、全ての CCA 参加者が無形資産開発リスクを管理する能力を保持しなければならないという要件については、米国規則には記載されていない、つまり、米国規則下では、キャッシュ・ボックスも費用分担参加者として認められるということ、また、米国規則では CST の費用補償のみを求めており、BEPS 行動 8-10 最終報告書が求めるような「価値」をベースとした CST の支払とは異なっていると説明している⁸¹。

なお、既存無形資産の扱いについて、経済産業省は、バイ・イン、バイ・アウトについては BEPS 行動 8-10 最終報告書も米国規則下での PCT のコンセプトも同様であり、CSA/CCA に関しては、既存無形資産の評価についても公正市場価額で評価するように求めていること、BEPS 行動 8-10 最終報告書には、市場価額を決定する方法論についての詳細なガイダンスの記述はないが、米国規則では前述のとおり、CUT 法、利益法、取得価格法、時価総額法及び残余利益分割法という具体的な 5 つの方法を提示しているとしている⁸²。

2. OECD 移転価格ガイドライン

OECD ガイドラインにおける CCA の定義は、上述のとおりパラグラフ 8.3 において「無形資産、有形資産又は役務提供が、参加者の個々の事業に便益をもたらすと見込まれるとの理解の下、これらを共同で開発、生産又は取得に係る貢献及びリスクを分担するための企業間の契約上の取決め⁸³」と規定されている。CCA とされるため

⁸⁰ 経済産業省・前掲注 (7)、111～112 頁。

⁸¹ 経済産業省・前掲注 (7)、111～112 頁。なお、原文では「CTS」とした箇所があったが、誤記と思われるため引用時に訂正した。

⁸² 経済産業省・前掲注 (7)、111～112 頁。

⁸³ OECD ガイドライン 8.3。

には、OECD ガイドライン パラグラフ 8.12 は「CCA の条件が独立企業原則を満たすためには、参加者の貢献の価値は、その契約から生じると合理的に期待される総期待収益の相対的な持分を前提として、比較可能な状況において独立企業が合意するであろう貢献の価値と整合的でなければならない」とし、すなわち「期待収益」と「貢献価値」の「整合性」を求めている。

OECD ガイドライン第 8 章では、下表のとおり費用分担契約の条件が規定されている。

図表 3-1 費用分担契約の条件

第 8 章 費用分担契約	
A 序 B. CCA の概念 B.1. 総論 B.2. 他章との関係 B.3. CCA の類型	C 独立企業原則の適用 C.1. 総論 C.2. 参加者の決定 C.3. CCA からの期待収益 C.4. 各参加者の貢献の価値 C.5. 調整された支払い C.6. 実際の取引の正確な描写 C.7. 貢献及び調整的支払に係る税務上の取扱い D. CCA への参加, 脱退又は終了 E. CCA の構造及び文書化に関する勧告 第 8 章の別添：CCA に関する指針を説明する事例

(出所：EY 税理士法人・前掲注 (16)、84 頁。)

3. 日本の対応：事務運営指針、移転価格事務運営要領での言及

日本では法令レベルで費用分担契約の規定がないものの、事務運営要領 第 3 章 3-15 から 3-19 が示されている。

具体的には、事務運営要領 3-15 において、「費用分担契約とは、特定の無形資産を開発する等の共通の目的を有する契約当事者（以下「参加者」という。）間で、その目的の達成のために必要な活動（以下「研究開発等の活動」という。）に要する費用を、当該研究開発等の活動から生ずる新たな成果によって各参加者において増加すると見込まれる収益又は減少すると見込まれる費用（以下「予測便益」という。）の各参加者の予測便益の合計額に対する割合（以下「予測便益割合」という。）によって分担することを取り決め、当該研究開発等の活動から生ずる新たな成果の持分を各参加者のそれぞれの分担額に応じて取得することとする契約」と定義されている。

そして、事務運営要領 3-16 において、国外関連者と締結した費用分担契約に基づく費用分担及び持分の取得は国外関連取引に該当するとし、費用分担契約における予測便益の割合が適正な予測便益割合（事務運営要領 3-17 及び 3-19 で算定）に比して過大と認められるときは、分担した費用の総額から過大となった割合に対応する金額

は独立企業間価格を超えるものとして損金算入されない、とされている。

ここで留意すべき点として、移転価格事務運営指針では、費用分担の取り決めとしているのに対し、OECD ガイドラインでは貢献及びリスクを分担するための取り決めとしている点が挙げられる。EY 税理士法人は、OECD ガイドラインにおける CCA の定義が BEPS 行動 8-10 の最終報告書に基づいて従来の「費用」から「貢献」に改訂されたためと説明している⁸⁴。

4. ドイツの制度

かつてドイツでは、1999 年に財務省通達で CCA に関する指針が定められていたが、2019 年 1 月 1 日付で OECD ガイドライン第 8 章を費用分担契約に適用することとなった。この新指針は、これまでのドイツの CCA における「コストプーリングの原則」、すなわち、参加者間でパートナーシップを形成して活動を行ってリスクを負担し、参加者の貢献はプールした費用に応じて評価されること、その費用は、マークアップなしで期待収益に応じて割り当てられたうえで参加者間で調整される、という考え方を大きく変えるものであった⁸⁵。

なお、旧指針による CCA の特徴は以下のとおりであった⁸⁶。

- ① CCA とは、企業グループ内の特定の活動にかかる費用とリスクを共有するための契約である。
- ② 各参加者には CCA に参加することにより便益を得ることができるという期待がなければならない（相互便益の原則）。
- ③ CCA において各参加者が行う活動は、各参加者が自身のために行うことができる活動である。
- ④ 参加者の貢献の価値は参加者の期待便益に比例している（比例配分の原則）。
- ⑤ CCA は各参加者に対し個別の所有権を生み出す。
- ⑥ 各参加者はロイヤルティやその他の費用を払わずに CCA による便益を利用できる。

また、旧指針は、後述する参加資格の要件に関連して、OECD ガイドラインとは異なり、リスクをコントロールするための機能上の能力（リスク引受の意思決定及びリスクへの対応に関わる継続的意思決定に係る能力）及びそれらのリスクを引き受けるための財務上の能力を有する必要があるという点についての特段の取決めがなかつ

⁸⁴ EY 税理士法人・前掲注（16）、83 頁。

⁸⁵ Christian Zimmermann “Germany adopts Chapter VIII of OECD TP Guidelines 2017 for Cost Contribution Agreements” (Jan. 23, 2019), *available at* <https://www.ebnerstolz.de/en/germany-cost-contribution-agreement-270687.html>.

⁸⁶ 経済産業省・前掲注（7）、116 頁。

た⁸⁷。実際に、Bjorn Heidecke 氏によれば、ドイツでは今後 OECD ガイドラインを念頭に置いて開発プールを実装する（つまり CCA を組成する）には、参加者が共通の利益のために参集して、すべての参加者が役務提供を行い、原則として十分な役務提供のために少人数で参加する必要があるとし、廃止された指針が共通の利益を要求していたのに対し、OECD 規制は利益への共通の期待のみを要求しているものの、OECD の観点では、開発プールの（共同）管理という意味での効果的な「管理」ならびにリスクの比例管理とリスクを負担する能力も必要である、と説明している⁸⁸。

なお、ドイツには HTVI の規定は存在しない。

5. 英国の制度

英国では歳入税関庁（HMRC: Her Majesty's Revenue and Customs）の Internal Manual/International Manual のひとつである INTM421090 において、OECD ガイドライン第 8 章の考え方を受け入れている。

そのため、CCA の定義も、OECD ガイドライン パラグラフ 8.3 に基づき、「企業が『共同で行う開発や生産、又は無形資産、有形資産又は役務の取得に要する費用とリスクを分担する』ための契約上の取決めであり、『かかる無形資産、有形資産又は役務が各参加者の事業に便益をもたらすと予想されるとの理解の下で』行われる⁸⁹。」としている。

また、英国のガイダンスでは、CCA の分類は OECD ガイドラインを踏襲しており、①開発 CCA（共同開発や生産もしくは無形資産や有形資産の取得に関連する）、又は ②サービス CCA（参加者に対する役務提供を受けるために締結される）のいずれかに該当するとしている。また、参加者の分担額は、参加者が享受する便益の割合に一致するように、必要に応じて修正されるべきであるとし、開発 CCA については特記事項において、OECD 移転価格ガイドラインのパラグラフ 8.37 に沿って単年度のみ的事实に基づいた修正は通常避けるべきであるとしている⁹⁰。

第 3 節 費用分担契約の定義 ～OECD 移転価格ガイドラインへの適合性～

1. 契約類型

費用分担契約の対象活動の範囲について、OECD ガイドラインは「無形資産、有形資産又は役務提供」としているのに対し、日本の事務運営指針では無形資産の開発のみを対象としている。この点、EY 税理士法人は、事務運営指針の記載箇所が無形資産関連の取扱いに関する箇所であること等をふまえると、対象活動の範囲として無

⁸⁷ 経済産業省・前掲注（7）、116 頁。

⁸⁸ Bjorn Heidecke, Intangibles in the World of Transfer Pricing 485 (2021).

⁸⁹ 経済産業省・前掲注（7）、123 頁。

⁹⁰ 経済産業省・前掲注（7）、123 頁。

形資産の開発に重きを置いていると考えられるが、法令において対象活動範囲が限定されているわけではないこと、日本の移転価格税制の執行において OECD ガイドラインを適宜参考にするとされていることから、有形資産やサービスの取得等に関する CCA が必要である場合には、適宜 OECD ガイドラインを参照して費用の分担方法等の検討を行っていく余地はあるとしている⁹¹。

また、EY 税理士法人は、事務運営要領 3-17 (イ) で「研究開発等の活動の範囲が明確に定められているか。また、その内容が具体的かつ詳細に定められているか。」と費用分担契約に基づく各参加者の費用分担額等の適否の検討の留意点が定められていることに言及し、費用分担契約の参加者が、対象となる研究開発だけでなく自己の費用負担による研究開発を同時に行っていることも想定されるときに、ある参加者が自己の費用負担で行う研究開発の成果までもが費用分担契約の他の参加者も使用できる状況となると、成果に見合う所得が適切に配分されないこと、このような状況を避けるために、費用分担契約では、その対象となる活動の内容が具体的かつ詳細（例として、研究開発等の場所、担当部署・担当者、活動内容等を挙げている）を定める必要があるとしている⁹²。

2. 独立企業原則の適用

前述のとおり OECD ガイドライン パラグラフ 8.12 において期待収益と貢献価値の整合性を求めているのに対し、日本の移転価格事務要領 3-16 では国外関連者との費用分担及び持分の取得を国外関連取引とし、予測便益の割合が過大と認められるときは、その過大となった割合に対応する金額は独立企業間価格を超えるものとして損金算入されないとしている。

この点について EY 税理士法人は、移転価格税制の対象となる取引（例：無形資産の使用許諾取引）は、適切な独立企業間価格算定方法を選定し、比較対象取引等に基づき独立企業間価格を算定することになるところ、CCA に関しては、選定可能な独立企業間価格算定方法は具体的に法令等で示されておらず、適切な期待収割合に応じた貢献（ここでは費用の分担額等）が独立企業間価格となるため、費用分担に関する基準として各参加者の貢献の割合と期待収益の割合との均衡性が要求されている点に特徴があるとし、OECD ガイドラインにおいても、第 2 章の移転価格算定方法、第 6 章の無形資産取引及び第 7 章の役務提供取引とは独立して、第 8 章に CCA に関する取扱いが定められている、と説明している⁹³。

3. 参加者の決定

⁹¹ EY 税理士法人・前掲注 (16)、86 頁。

⁹² EY 税理士法人・前掲注 (16)、86 頁。

⁹³ EY 税理士法人・前掲注 (16)、84～85 頁。

費用分担契約の参加者については、OECD ガイドライン 8.14 によれば、相互便益の概念が CCA の基本原理であることに鑑みて、すべての参加者が CCA の対象である無形資産又は有形資産の持分又は権利を与え、かつ、その持分又は権利から便益を得るであろうという合理的な期待を有していなければならない。EY 税理士法人は、例として、CCA の対象となる研究開発等の活動から生じる無形資産を自ら使用するなど、すべての参加者が直接的に便益を受けることが見込まれている必要があるとし、この「すべての参加者が直接的に便益を享受する」という点について、OECD ガイドライン パラグラフ 8.14 では「例えば、研究機能といった対象となる活動を一の企業だけで行うが CCA の成果物に係る持分は受け取らない場合、当該企業は CCA の参加者ではなく、CCA へのサービスプロバイダーとみなされるであろう。」と、このような企業は参加要件を満たさないとしていること、そして、CCA の参加要件を満たさない、つまり CCA の「外部」とされた企業から提供される役務提供については、独立企業原則に基づく対価が支払われるべきと説明している⁹⁴。

この点をふまえると、EY 税理士法人の説明するように、CCA の目的が製造技術の開発であるケースで CCA の参加者がすべて製造会社で、当該製造技術を自社の製造活動に使用している場合は「すべての参加者が直接的に便益を享受する」状況に該当すると捉えることができる⁹⁵。

OECD ガイドライン パラグラフ 8.15 では、CCA で引き受けるリスクをコントロールせず、当該リスクを引き受ける財務能力を有していない場合は、CCA の参加者にはならないとしており、CCA の各参加者は契約上で一定のリスクを引き受けることが要件となっている。このリスクに関しては詳細な考え方が同パラグラフに規定されている。

これに対し、日本の事務運営要領 3-17（ロ）でも、「研究開発等の活動から生ずる成果を自ら使用するなど、全ての参加者が直接的に便益を享受することが見込まれているか。」として、すべての参加者が直接的に便益を享受することが CCA の要件としているが、OECD ガイドラインのように、研究開発に異なる形で関与する当事者との関係までは言及されていない。

4. 予測便益（期待収益）

予測便益（OECD ガイドラインでは「期待収益」）について、OECD ガイドライン パラグラフ 8.19 で「期待収益の相対的持分は、契約の結果として各参加者によって生み出される予測追加所得、軽減される費用又は受け取られるその他の便益を基に見積られる」と定められている。同パラグラフでは、サービス CCA においては、適切な配賦基準を用いて期待収益の参加者の相対的持分を反映すること（配賦基準として、

⁹⁴ EY 税理士法人・前掲注（16）、87 頁。

⁹⁵ EY 税理士法人・前掲注（16）、87 頁。

売上（売上高）、利益、使用単位、生産単位、販売単位、従業員数等を例示している。）が典型的なアプローチとして紹介されている。

一方、開発 CCA については、OECD ガイドライン パラグラフ 8.20 において「CCA 活動に対する便益の全部又は重要な一部が、費用が発生した年だけでなく将来にも実現することが見込まれる場合には、貢献の配分は、この便益に対する参加者の持分の予測を踏まえたもの」となることが想定されているが、このことが税務当局との関係で「予測を使用すること、その予測が作成された前提を挙証する際や、予測が実際の結果と著しく乖離した事例を扱う際に、問題が生じる」こと、CCA の期間の途中で活動が終了した場合はさらに問題が出る可能性に言及している。8.21 では、複数の活動があれば複数の基準を考慮すること、8.22 では期待収益の相対的な持分の評価に使用した手法の如何にかかわらず、個々の期待収益の持分と実際に受け取る収益の持分との乖離を説明するための使用手法の調整の必要性が説明され、CCA における貢献の定期的な再評価、修正された収益持分に従った参加者の将来的な貢献の調整の要否の決定も必要であるとしている。

これらの点について、日本の事務運営要領では、事務運営要領 3-17（ハ）で、各参加者の分担すべき費用は、研究開発等の費用の総額を予測便益割合に基づいて配分することで決定しているかどうか、同（ニ）で、予測便益を直接的に見積もることが困難な場合、予測便益の算定に各参加者が享受する研究開発等の活動から生ずる成果から得る便益の程度を推測するに足りる合理的な基準（例：売上高、売上総利益、営業利益、製造又は販売の数量等）を用いられているか、同（ホ）において、予測便益割合は、その算定の基礎となった基準の変動に応じて見直されているかどうか、同（ヘ）において、予測便益割合と実現便益割合とが著しく乖離している場合に、各参加者の予測便益の見積が適正であったかどうかについての検討が行われているか、という要件をもって、参加者の分担額の適否を検討することになるとしている。

5. 貢献価値の評価

費用分担契約の参加者の貢献の評価について、OECD ガイドラインではパラグラフ 8.25 から 8.33 で説明されているが、大原則としてパラグラフ 8.25 において「独立企業原則の下では、各参加者の貢献の価値は、独立企業が比較可能な状況において当該貢献に与えたであろう価値と整合的であるべきである」と定め、この整合性を取るためには、同パラグラフで「CCA 参加者の期待収益に関連する性質及び範囲だけでなく、リスクの相互的な共有も考慮しながら、貢献した時点における価値に基づいて評価されなければならない」としている。ここでは既存の貢献価値と現在の貢献価値を区別すること、現在の貢献価値は OECD ガイドラインの各章（第 1～3 章、第 6 章及び第 7 章）に基づき決定されることに留意しなければならない。この例として、EY 税理士法人は、「ある参加者により拠出される既存の無形資産（例：特許により保

護された技術)の価値は、本書で紹介している新しい無形資産に関する独立企業原則に基づいて測定し、また、抛出される現在の研究開発活動の価値は、それらの機能が持つ現在の価値に基づいて測定する必要があります⁹⁶。」と説明している。

OECD ガイドラインの特徴として、「あらゆる貢献は価値で測定されるべき⁹⁷」としている点が挙げられる。この点、OECD ガイドライン パラグラフ 8.28 では、既存の貢献価値は費用に対応するとはみなされず、現在の貢献の相対的価値を費用で測定することは、サービス CCA では許容され得るが、その他場合は独立企業原則に沿った結論を導かないこと、開発 CCA では、現在の貢献の費用による測定が、一般的に独立企業原則の適用において信頼できる根拠とはならないとしている。

これに対し、日本の事務運営要領では、3-17 (ハ) は費用分担契約が「費用」の分担であることを前提としているため、OECD ガイドラインとの乖離がみられる。また、費用とした場合にどの時点での費用をもって評価するかなど、OECD ガイドラインで詳述された考え方が考慮されていない点が多い。

6. 調整的支払

OECD ガイドラインでは、CCA において参加者の貢献が期待収益に対応していない場合は、独立企業原則による調整が必要となる。この場合、通常は、追加的な調整的支払を行うか負担することを通じた、貢献への調整という形をとり、かかる調整的支払は支払者の貢献の価値を増大させ、受領者の貢献の価値を減少させることとなる。

このような調整的支払は、CCA 締結時に当事者が想定していた場合、又は参加者の貢献価値の定期的な再評価の結果として生じることが考えられるが⁹⁸、一方で税務当局からは、参加者の貢献価値が、貢献がなされた時点で不適切に決定された場合や、参加者の期待収益が不適切に評価された場合(例えば、配賦基準が固定されたとき、又は状況の変化に応じて調整されたときに、期待収益を十分適切に反映しなかった場合)に、調整的支払を求められる可能性がある⁹⁹とされている。

日本においては、上述の期待収益の欄でも言及した、事務運営要領 3-17 (へ) において、予測便益割合と実現便益割合とが著しく乖離している場合に、各参加者の予測便益の見積りが適正であったかどうかの検討が行われることを要件としているが、この点 EY 税理士法人は、「著しく」とはどの程度なのか明らかではない点は OECD ガ

⁹⁶ EY 税理士法人・前掲注 (16)、89～90 頁。

⁹⁷ OECD ガイドライン パラグラフ 8.27。

⁹⁸ OECD ガイドライン パラグラフ 8.35。

⁹⁹ OECD ガイドライン パラグラフ 8.36。

イドラインも同様であり、明確化が望まれると問題提起している¹⁰⁰。

7. 参加、脱退又は終了

費用分担契約では、費用分担契約への法人の参加、脱退、終了の各段階において「バイ・イン」「バイ・アウト」という当事者間の対価の支払が発生する。

費用分担契約では、参加する当事者が開発済み又は開発予定の知的財産などの無形資産又は有形資産からの利益に対する支払をするケースと、参加済みの当事者が参加する当事者に対して、新たに持ち込まれる無形資産又は有形資産によって利益が得られる場合に対価を支払うケースの二つが考えられる。OECD ガイドラインでは、前者を「バイ・イン」と定義し、これらの無形資産又は有形資産の持分の譲渡と捉え、独立企業原則の下では、これらの譲渡に対しては全て、譲渡された持分の独立企業間価値に基づいた対価が支払われなければならないとしている。また、後者の、既存参加者から新規参加者への支払については、新規参加者の貢献を意識した「調整的支払」と位置づけられている。

一方、参加者が費用分担契約から脱退する場合、それまでの（現在進行形のものも含む）費用分担契約の活動の結果得られた無形資産又は有形資産に対する持分があれば、それを他の参加者に譲渡することとなるが、この譲渡の対価の支払が「バイ・アウト」であり、費用分担契約の他の参加者は独立企業間価格に基づきこれを支払う必要がある。

上記のバイ・イン支払、バイ・アウト支払及び調整的支払の対価の算定に対しては、OECD ガイドラインの第1～3章及び第6章の指針が適用されるとしている。また、これらの支払の例外として、管理サービスのCCAが挙げられており、このCCAは現在ベースでの参加者への利益をもたらすのであって、継続進行中の結果に対するものではないことをその理由として挙げている¹⁰¹。

日本の事務運営要領におけるバイ・イン、バイ・アウトに関する条項は、事務運営要領3-17（ト）において「新規加入又は脱退があった場合、それまでの研究開発等の活動を通じて形成された無形資産等がある場合には、その加入又は脱退が生じた時点でその無形資産等の価値を評価し、その無形資産等に対する持分の適正な対価の授受が行われているか」と簡潔に規定されている。さらに、無形資産にあつては、事務運営要領3-18において、既存の無形資産が費用分担契約で使われているケースで他の参加者に当該無形資産譲渡されない場合は、当該無形資産の所有者が使用料（ロイヤリティー）を収受しているか、費用分担額においてこれを分担したものとして計算されていることを求めている。

¹⁰⁰ EY 税理士法人・前掲注（16）、90～91頁。

¹⁰¹ OECD ガイドライン パラグラフ 8.47。

8. 構造及び文書化に関する提言

OECD ガイドラインでは、第 5 章（移転価格文書化）の基準に基づき、CCA を含む重要な役務提供契約及び無形資産に関連する重要な合意については、マスターファイルにおいて報告する必要がある。ローカルファイルについては、取引の説明、支払額、受取額、関与した関連者の特定、重要な企業間の契約の写しや、当該取引が独立企業間原則に基づき価格設定されたものであるとする根拠などの価格情報等の取引情報が求められる。そして、移転価格文書化要件に従うために、CCA の参加者は、対象活動の性質、契約条件及び独立企業原則との整合性に関する資料を準備又は収集することが期待されるとしている。

他方、日本においては、事務運営要領 3-19 において、費用分担契約に係る調査を行うに当たっては、費用分担契約書（研究開発等の活動の範囲・内容を記載した附属書類を含む。）のほか、同項で例示する書類（帳簿その他の資料を含む。）の提示を求め、移転価格税制上の問題があるかどうかを検討するとしている。

以下の図表 3-2 及び図表 3-3 は、CCA 締結当初／存続期間中に準備すべき書類として OECD ガイドライン、事務運営要領でそれぞれ列挙されたものを対比したものである。

図表 3-2 CCA 締結時当初に準備等すべき書類

OECD ガイドライン	事務運営要領 3-19 (1) ほか
a) 参加者リスト	イ 参加者の名称、所在地、資本関係及び事業内容等を記載した書類
b) CCA 活動に関係する又は対象活動の成果を使用することが予想されるその他の関連者のリスト	ロ 参加者が契約締結に至るまでの交渉・協議の経緯を記載した書類 (3) ロ 研究開発等の活動から生ずる成果を利用することが予定されている者で、費用分担契約に参加しない者の名称、所在地等を記載した書類
c) CCA の対象となる活動の範囲及び特定のプロジェクト、並びに CCA 活動の管理及びコントロールの方法	(記載なし)
d) 契約の存続期間	(記載なし)
e) 各参加者の期待収益の相対的な持分の測定方法及びその決定に際して用いた見通し	ハ 予測便益割合の算定方法及びそれを用いることとした理由を記載した書類 ホ 予測便益割合と実現便益割合とが

	乖離した場合における費用分担額の調整に関する細目を記載した書類
f) 将来の収益（例えば無形資産）の予想される使用方法	（記載なし）
g) 各参加者の当初の貢献の形態及び価値及び当初の及び進行中の貢献の価値がどのように決定されたか（予算と実績の調整を含む。）。並びに貢献のコスト及び価値を決定する際に全ての参加者に対して会計原則がどのように一貫して適用されるかに関する詳細な説明	ニ 費用分担額及び予測便益の算定に用いる会計基準を記載した書類
h) 責任及び任務の分担の見通し、及び特に CCA 活動において使用される、無形資産又は有形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する責任及び 任務を管理し、コントロールする仕組み	（記載なし）
i) 参加者の CCA への加入。CCA からの脱退、並びに CCA の終了の手続及び結果	ヘ 新規加入又は脱退があった場合の無形資産等の価値の算定に関する細目を記載した書類 ト 契約条件の変更並びに費用分担契約の改定又は終了に関する細目を記載した書類
j) 経済的状況の変化を反映するための、調整的支払又は契約の条件の調整に関する規定	（記載なし）

図表 3-3 CCA 存続期間に準備等すべき書類

OECD ガイドライン	事務運営要領 3-19 (2) ほか
a) 契約に関するあらゆる変更（例えば契約条件、参加者、対象活動）及びこうした変更の結果	ハ 研究開発等の活動を通じて形成された無形資産等に対する各参加者の持分の異動状況（研究開発等の活動を通じて形成された無形資産等の価値の算定方法を含む。）を記載した書類 ニ 新規加入又は脱退があった場合の

	事情の詳細を記載した書類
b) CCA 活動から生じる期待収益の持分を決定する際に用いた見通しと実際の収益の持分との比較	ロ 研究開発等の活動に関する予測便益割合と実現便益割合との乖離の程度を記載した書類
c) CCA 活動の実施において発生した各年の支出, CCA の存続期間中に行われた各参加者の貢献の形態及び価値並びにその貢献の価値がどのように決定されたかについての詳細な説明	イ 各参加者が研究開発等の活動のために要した費用の総額及びその内訳並びに各参加者の費用分担額及びその計算過程を記載した書類 (3) イ 既存の無形資産を研究開発等の活動に使用した場合における当該既存の無形資産の内容及び使用料に相当する金額の算定に関する細目を記載した書類

9. OECD 移転価格ガイドラインのケーススタディ

OECD ガイドラインでは、第 8 章の別添「費用分担契約に関する指針を説明する事例」として以下のケーススタディを例示している。

事例 1：貢献を価値（独立企業間価格）で評価すべきとの一般原則の説明として、二者間のサービス CCA。貢献価値を相対的持分に一致させるために、貢献価値の差額を調整的支払するもの。

事例 1A：二段階プロセスを適用して事例 1 と同様の結論を導き出す。ステップ 1 として、各当事者が支出した費用を現物による貢献として調整的支払を行い、ステップ 2 として CCA に追加的に貢献な価値に対する対価を支払うことでの調整的支払を行うもの。OECD ガイドラインでは、二段階プロセスの方が既存の貢献を反映しやすいので有益であるとしている。

事例 2：CCA への貢献がすべて低付加価値の役務のケースで、かかる場合は独立企業原則と大筋で整合するため、貢献を費用で評価することが可能としている。

事例 3：事例 1 と同じケースにおいて低付加価値でないサービスとするケースで、貢献価値を基に調整的支払を行うもの。

事例 4：開発 CCA のケースで、一当事者が資金提供、他方当事者が無形資産の提供を行い、権利帰属は前者として両者が当該無形資産を使用して収益を獲得するモデルとして、両社の貢献価値の算出方法及び調整的支払について例示している。

事例5：事例4のケースで、資金提供する当事者がリスクへの対応を決定する能力を有しない場合、CCAの成果物を当該当事者が共有することができないと説明している。

他方、日本の事務運営要領及び別冊「移転価格税制の適用に当たっての参考事例集」では、費用分担契約に関するケーススタディは存在しない。

第4節 費用分担契約に係る裁判例

費用分担契約に係る裁判例として著名なものとして、米国の Veritas 事件 (Veritas Software Corp. v. Commissioner of Internal Revenue 133 T.C.No.14) 及び Amazon 事件 (Amazon.com, Inc. v. Commissioner of Internal Revenue 148 T.C. No. 8) が挙げられる。それぞれの裁判例で内国歳入庁 (以下、「IRS」という。) が敗訴し、これらを契機に米国の税制改正が行われた。経済産業省によれば、「2017年12月22日に制定された Tax Cuts and Jobs Act – Public Law 115-97 (米国税制改正) においては、ベリタスケースとアマゾンケースでの IRS の敗訴を踏まえ、IRC (内国歳入法。筆者注) 936条(h)(3)(B)の無形資産の定義を拡大させると共に、無形資産の評価方法について個別の無形資産ベースではなく複数の無形資産を合算したベースでの評価が妥当な場合にはそのように評価すべきとする改正等が行われ¹⁰²⁾」た。

これらの裁判例は、CCAのバイ・イン対価の算定方法など、今後CCAの適用条件を具体的に検討する際の示唆となるため、本節ではその点に絞って経済産業省、EY税理士法人、神山幸氏、及び、一高龍司氏による判例解説¹⁰³⁾を引用して下記に紹介する。

1. Veritas 事件

この事件の判決について経済産業省は、複数の無形資産の一体検証の是非や無形資産の耐用年数等の論点において、その後の Amazon 事件の事案に大きな影響を及ぼし、結果として無形資産の定義の拡大や一体評価の許容といった米国税制改正にも繋がったと指摘している¹⁰⁴⁾。

米国 Veritas Software Corp. (以下、「Veritas 米国」という。) は、ソフトウェアの

¹⁰²⁾ 経済産業省・前掲注(7)、21～22頁。

¹⁰³⁾ 経済産業省・前掲注(7)、22～29頁、EY税理士法人・前掲注(16)、171～178頁、神山幸「移転価格税制の適用における無形資産の取り扱いについて」税大論叢79号(2014年6月)604～616頁、一高龍司「Veritas判決とAmazon判決における独立取引比準法の適用」近畿大学法学第65巻第3・4号、149～184頁。

¹⁰⁴⁾ 経済産業省・前掲注(7)、24～26頁。

開発・製造・販売を行っており、自社ブランド販売と OEM 販売（取引先製品へのバンドルもしくは再販売による）の双方を行っていたが、アイルランドに子会社 Veritas Ireland（以下、「Veritas アイルランド」）を設立して、同社が欧州・アジアへの事業展開を担うこととした。

1999 年 11 月 3 日、Veritas 米国と Veritas アイルランド¹⁰⁵は、費用分担契約として Agreement for Sharing Research and Development Costs（以下、「RDA」という。）及び Technology License Agreement（以下、「TLA」という。）をそれぞれ締結した。

Veritas 米国と Veritas アイルランドは、RDA に基づき、ソフトウェアの研究開発のための資金を共同出資し、その費用とリスクを将来にわたって分担していくことで合意した。Veritas 米国は、研究開発活動から生じる知的財産やノウハウ等の無形資産を、Veritas アイルランドに対して、主に北南米地域以外で排他的かつ永久的に製造する権利を許諾するものとした。

また、Veritas 米国は、TLA に基づき、Veritas アイルランドに対して、Veritas 米国が欧州とアジアで所有している商標権や商号等に加えて、前述の無形資産のうち費用分担契約以前に存在していたものを使用許諾した。Veritas アイルランドは、当該既存の無形資産への対価（バイ・イン支払）として、Veritas 米国に 2000 年までに 1 億 7,230 万米ドルを支払った。その後、当該バイ・イン支払の対価は、その後の Veritas アイルランドにおける売上予測の変更に伴い、独立企業間価格になるよう 2002 年に 1 億 1,800 万米ドルに修正された。

Veritas アイルランドは、1999 年以降、生産ライン、品質管理部門、CD の複製等の製造、販売、物流といった機能に加えて、契約管理、与信管理、回収管理等の機能を有し、欧州及びアジア市場での共同開発、製造及び販売活動を行った。同社の 2000 年の売上高は 2 億米ドルであったところ、2004 年には 5 倍以上となった。

これらに対して IRS は、2006 年 3 月に、Veritas アイルランドが Veritas 米国に支払ったバイ・イン支払額が過少であるとして、ディスカウントキャッシュフロー法（DCF 法）を用いて、Veritas 米国における 2000 年及び 2001 年の 2 年分の所得（バイ・イン支払の対価対価）を 25 億米ドルと更正して争われた。

裁判上の主な争点は、(1) Veritas アイルランドが Veritas 米国に支払ったバイ・イン対価の金額の妥当性、(2) Veritas 米国が採用した独立取引比準法（CUT 法）適用における比較対象取引の比較可能性であった。

それぞれの争点に対する当事者の主張は以下のとおりであった。

¹⁰⁵ 「ベリタスアイルランド」には、バミューダに所在するベリタスバミューダ・アイルランド（以下「VSHL」という。）とベリタスアイルランド（以下「VSIL」という。）を含む。経済産業省・前掲注（7）、23 頁。

(1) Veritas アイルランドが Veritas 米国に支払ったバイ・イン対価の金額の妥当性

Veritas 米国は、Veritas アイルランドからのバイ・イン支払の対価は、Veritas 米国が OEM との間で締結した OEM 契約を比較対象取引として、CUT 法の適用を通じて算定すべきものなので、Veritas アイルランドから支払を受けた対価は妥当であると主張した。また、Veritas 米国は、無形資産の評価において、有限の耐用年数や価値の下落も反映し、資本資産評価モデル（以下「CAPM」という。）を使用して算定した加重平均資本コストを割引率として使用した。

IRS は、当初 2000 年及び 2001 年の Veritas 米国の税務申告書に対し、外部専門家による時価総額法（Market Capitalization Method）を適用して、バイ・イン支払の対価は 25 億米ドルであるべきだったと主張して移転価格課税を行ったが、その後 IRS は、公判前手続で算定方法を時価総額法から収益基準法（Income Method）に変更し、対価を 16.75 億米ドルに下方修正している。

また、IRS は、収益基準法の適用において、個々の無形資産を評価するのではなく事業全体を評価する方法を採用し、無形資産の対価算定においては、永久的な耐用年数、一定の成長率、及び CAPM を使用して算定した割引率を使用した。

(2) Veritas 米国が採用した独立取引比準法（CUT 法）適用における比較対象取引の比較可能性

Veritas 米国は、上述のとおり OEM との契約を CUT 法の比較対象取引として主張した。この取引には、Veritas 米国から仕入れた製品を OEM が自社の製品に組み込んで販売した際に Veritas 米国に支払うバンドル製品に係るロイヤルティと、OEM が自社の製品に組み込まずにそのまま製品として販売した際に Veritas 米国に支払う非バンドル製品に係るロイヤルティが含まれていた。

司法の見解は以下のとおりであった。

(1) Veritas アイルランドが Veritas 米国に支払ったバイ・イン対価の金額の妥当性

- ・ IRS は、既存の無形資産の移転は集合的な資産の売却と同視して資産を集合的に評価すべきであり、この場合はシナジーも評価に含まれるので評価額が高くあるべきとの主張について、内国歳入法典 482 条に定める要件（"most reliable"）を満たさないため、一連の取引を売却するとみなすことはできない。
- ・ IRS の収益基準法によるバイ・イン支払額の評価は、既存の無形資産に加えてバイ・イン支払以降の RDA によって構築される無形資産も含めていことから信頼性のある評価方法ではない。
- ・ IRS が、顧客ベース、顧客リスト、及び販売網や、Veritas アイルランドへ

の移転の事実の証拠が不十分な Veritas 米国のマーケティング部門や R&D 部門へのアクセス権等を評価対象に含めた点については、これらは移転していない、もしくは移転したとしても価値は認められない。

- ・ 耐用年数について、ソフトウェアのライフサイクルは短く有限であることから、永久的な耐用年数を前提するのではなく、実際の Veritas 米国の製品の耐用年数（4 年）を使用し、技術の陳腐化・減衰に見合う料率の低減も考慮する。
- ・ 割引率は CAPM を使用して算定した加重平均資本コストとしたが、CAPM の算定において必要となるベータ値について、IRS の主張するインダストリーデータに基づくベータではなく、Veritas のデータに基づくベータ値を用いるべきである。

(2) Veritas 米国が採用した独立取引比準法（CUT 法）適用における比較対象取引の比較可能性

- ・ バンドル製品の販売では、OEM の知名度によって販売され、サポートも OEM 自身が負担するので低いロイヤルティ料率となることが多く、Veritas アイルランドとのバイ・イン支払とは比較可能性が乏しい。
- ・ 非バンドル製品の販売は、機能、契約条件、リスク、経済状況及び取引資産を検証した結果、Veritas アイルランドとのバイ・イン支払と比較可能性が十分にあり、CUT 法が最適法であると判断する。

2. Amazon 事件

この裁判例は Veritas 事件に続いて、バイ・イン対価の算定に関わるところで、費用分担契約における無形資産の範囲や価値の算出方法（CUT 法 対 DCF 法）について争われた事案であり、IRS が Veritas 事件と同様の主張で争ったが、裁判所は Veritas 事件の法理を適用して IRS の主張を退けた。

経済産業省は、この後の 2017 年 12 月の米国の税制改正では、無形資産の定義が変更され、個々の棚卸資産やサービスに紐づかない、労働力、ゴーイングコンサーン、のれんなども米国税務上の無形資産に含めるものとし、さらに IRS に評価方法に係る権限をより大きく付与し、複数の無形資産を合算して評価すべきこととしたが、これは Amazon 事件において IRS の主張が退けられた結果をふまえてのものではないかと指摘している¹⁰⁶。

米国 Amazon.Com, Inc.（以下、「ACI」という。）は、自社で仕入れた製品を Amazon.com というプラットフォーム上で第三者に販売するオンライン小売業であ

¹⁰⁶ 経済産業省・前掲注（7）、26～29 頁。

るが、その後、他社が自社の製品を Amazon.com のプラットフォーム上で販売できる“Marketplace”や、第三者のためのプラットフォームを Amazon が構築する“Merchants.com” (“M.com”) を提供していた。

Amazon は、Marketplace では第三者の販売者から手数料を受け取り、M.com では個々の顧客に応じた対価を受け取っている。また、Amazon は、顧客が第三者のウェブリンクを経由して Amazon で買物をした場合や、Amazon が第三者のウェブ上で顧客と直接取引をした場合に、Amazon から当該第三者にコミッションを支払う Associate and Syndicated プログラムを展開していた。

Amazon の欧州での事業展開については、英国とドイツでオンラインの書店を買収し、フランスは自前でビジネスを展開していたものの、より各法人をつなげた効率的なビジネスを展開すべく、統括会社（以下、「AEHT」という。）をルクセンブルクに設立して組織再編を行った。費用分担契約やそれに伴うバイ・イン支払等の関連者間取引は、このような欧州での組織再編の中で行われた。

ACI は、AEHT が設立された際に、それまでに所有していた無形資産の一部を AEHT に譲渡し、その無形資産の評価額は総額 2 億 5,450 万米ドルと評価した。この譲渡対象の無形資産は、①ウェブサイトの技術、②商標等のマーケティング無形資産、及び、③欧州の顧客情報、から構成されており、それぞれ CUT 法に基づき評価した。

これに対して IRS は、収益基準法（AEHT の予測損益に基づくディスカウントキャッシュフロー法（DCF 法））を適用し、AEHT が ACI に支払うべきバイ・イン支払額は 35 億米ドルであったとし、ACI に対して追徴課税を行った。

Amazon 事件における主な争点は、(1) AEHT が ACI に支払うべきバイ・イン支払の計算方法、(2) AEHT が負担すべき無形資産開発費用（以下「IDC」という。）の範囲で、それぞれの争点に対する当事者の主張は以下のとおりであった。

(1) AEHT が ACI に支払うべきバイ・イン支払の計算方法

Amazon は前述の 3 つの無形資産（①ウェブサイトの技術、②商標等のマーケティング無形資産、及び、③欧州の顧客情報）をそれぞれ個別に CUT 法によって評価すべきであるとした。

これに対して IRS は、上記の 3 つの無形資産を含む Amazon の全欧州事業の価値を、収益基準法によって一括で評価すべきであるとした。

しかし、後になって裁判所は一括での評価を受け入れなかったため、IRS は、これら 3 つの無形資産を CUT 法を用いて個別に評価することで主張を継続した。そのため、Amazon、IRS 双方が 3 つの無形資産を個別評価することになったが、各無形資産の評価方法は、CUT 法の適用の仕方や耐用年数の違い（Amazon は①7 年、②8～20 年、③6 年、に対し、IRS は①②無限、③10 年）で主張が対立した。

(2) AEHT が負担すべき IDC の範囲

Amazon は、技術・コンテンツに係るコストプールでは無形資産開発費用とそれ以外の費用が混在しているため、両者を合理的な基準に基づき区分する必要がある、と主張した。

これに対し、IRS は、ACI と AEHT との間で分担すべき IDC の範囲を、ACI において発生した技術・コンテンツに係る全ての費用とすべきと主張した。

司法の見解は以下のとおりであった。

(1) AEHT が ACI に支払うべきバイ・イン支払の計算方法

(i) 取引のグルーピング

Veritas ケースと同様、包括的な収益基準法の適用を全面的に退けた。IRS の主張する、一体評価については、(a)無形資産の取引は売却ではなくライセンスとして構成されているため、売却に類するものといえない、(b)労働力、ゴーイングコンサーン、のれん等の資産は、当時の内国歳入法 936 条(h)(3)(b)で補償される無形資産には含まれない、(c)移転された異なる無形資産は異なる耐用年数や償却率を有するため、包括的に検証すると算定方法の信頼性を低下させる、(d)無形資産をまとめてしまうと、特定の無形資産のみならず、バイ・イン支払の対象ではない、将来構築される無形資産を価値算定対象に含めてしまうリスクがある、といった理由で否定した。

(ii) 無形資産の評価額

Amazon が主張する CUT 法は、多少の調整は必要なものの、バイ・イン支払の評価の手法としては最適であるとした。

① ウェブサイト技術関連の無形資産

実際に Amazon にロイヤリティーを支払っている第三者のデータより内部 CUT 法を適用し、ボリュームディスカウントの調整を行った後、適正ロイヤルティ率を 3.05%とした。

② マーケティング上の無形資産

データベース「ktMINE」を使用した外部 CUT 法にもとづき、ボリュームディスカウントの調整を行い、最終的には 1.0%とした。

③ 欧州の顧客情報

実際に Amazon のウェブサイトに出店している会社からのコミッションから内部 CUT 法を適用し、顧客の将来購入額予測には中央値ではなく、平均値を使用するのが適切と判断した。

(iii) 耐用年数

AEHT が既存の無形資産に対してのみ ACI に補償するのであれば、これら無形資産の耐用年数を算出する必要があるとして、Veritas ケースと同様に IRS の主張を全面的に退けた。

① ウェブサイト技術関連の無形資産

既存の無形資産は新たに開発された技術によって取って代わられるので耐用年数は無限ではないとして、Amazon の実際のウェブ技術が3年から8年で更新されていることに鑑み7年とした。また、Amazon のウェブサイト技術の価値は徐々に低下していった経緯がある一方、Amazon の CUT 法に基づく内部比準取引では技術の更新の対価を含むロイヤリティー料率を使用されていたことから、ロイヤリティー料率に価値の下落率を反映させることとした。

② マーケティング上の無形資産

短期間しか効力の及ばない技術に基づいているという理由で永続的であることを否定し、耐用年数を20年とした。

③ 欧州の顧客情報

実際に Amazon が10年間に渡って第三者にコミッションを支払っていたことを示すデータを信頼性のあるものとして、耐用年数を10年と判断した。

(iv) 割引率

まず、①ウェブサイト技術の無形資産の価値算定において現在価値に引き直す際に使用する割引率を判示した上で、②マーケティング上の無形資産や③欧州の顧客情報の価値算定に異なる割引率を用いるべき理由はないとして、①と同じ割引率を使用すべきとした。また、①ウェブサイト技術の無形資産の割引率については、CAPM を使用して算定した加重平均資本コストとすること、及び、Amazon のベータ値を使用することを前提としたうえで、ベータ値を算定するためのデータの取得方法については、IRS が主張した週単位の株式市場全体及び Amazon のデータではなく、Amazon が主張した月単位のデータとし、月単位のデータを使用して算定したベータ値を用いて CAPM によって算定した期待収益率を割引率として認めた。

(2) AEHT が負担すべき IDC の範囲

技術・コンテンツに係るコストプールでは無形資産開発費用とそれ以外の費用が混在していることを認定したうえで、Amazon において発生した技術・コンテンツに係る全ての費用を対象とすべきとの IRS の主張を退けた。さらに、Amazon が採用した無形資産開発とそれ以外の費用が概ね合理的な基準に基づき区分されているとする一方、その区分方法について一部の修正を行った。その他、租税裁判所は、IRS がバイ・イン対価を考慮する際に、現実的な代替案を考慮すべきとする主張を棄却している。これについて裁判所は、費用分担契約を締結せずに事業を継続していたかのようにバイ・イン対価を決めることを当事者に求めることは、費用分担契約を無意味にするものであるとした。税法上、費用分担契約をする契約を与えられているのであれば、代替案の存在によって契約をする権利が奪われてはならない、と判示した。

一高龍司氏は、Amazon 事件について、課税逃れ（特に米国からアイルランドへの所得移転）との関係での問題点として、①予測便益の指標で都合のよいものを選択し

て人為的に増減させることで、移転価格上問題ない状態を作り出せる可能性、②費用分担契約で各当事者の提供する、貢献と成果との結びつきの断絶又は混淆、③貢献と予測便益の評価の困難、④事後の検証と後知恵課税の問題、の4点を指摘している。

その中でも、「②費用分担契約の各当事者の提供する貢献と成果との結びつきの断絶又は混淆」について、費用分担契約にありうる寛容な移転価格ルールの下では、成果の不確実な費用分担契約において開発する当事者と資金拠出で参加する当事者がいるケースでは、リスクの見返りとしての便益と開発チームの能力によって帰すべき便益は分けて考えるべきとしている。

そして、「③貢献と予測便益の評価の困難」については、それぞれの当事者が提供した貢献が実現した便益の1)各当事者の貢献と予測便益の時価評価、2)開発の成果(便益)に応じた当該貢献の再評価が少なくとも必要になることが、移転価格税制において無形資産の評価を回避するよう価格算定方法が開発されてきたことと矛盾し、成果の帰属についても絡むために難しい問題となりえると指摘した。

最後の「④事後の検証と後知恵課税の問題」について、費用分担契約は、合理的に予測可能な便益に応じた貢献(費用分担)であれば移転価格税制上対価の支払は求められないため、事前の利益分割だと言われてきたが、現実には得られた成果に基づいて各貢献を再評価するとなれば、契約時に合理的に評価した各当事者の貢献と異なる結果となることもあり得るので、事前の評価の合理性のみの問題であり続けたとしても、結果との乖離が著しく大きいと、その合理性が揺らぐことになる、と指摘した¹⁰⁷。これらの点は、実際に費用分担契約の条件を詰める際に留意すべき点であり、最も検討に時間をかけるべきもののひとつと考える。

小括

費用分担契約は、これまでの比較利益分割法や残余利益分割法に加えて、グループ企業間で共同開発・生産活動等を行う際の移転価格算定方法の選択肢であり、各関連当事者がロイヤリティーによる取引を要せず知的所有権を共有・実施し、収益を上げるメリットがある。特に、今後多国籍企業が知的所有権をグローバルで分散保有するようになった場合には、これまでの集中管理における無形資産の移動やロイヤリティーの収受の煩雑さが点において、費用分担契約のメリットはさらに明確になると考える。もっとも、費用分担契約はあくまで契約上の取り決めのため、各参加者の役割や費用、予測便益、予測と実績の乖離時の対応などを詳細に規定する必要があるが、それが税務当局に説明できれば仕組みとして有用であるといえる。

費用分担契約は米国で発展してきた概念であり、OECDガイドラインも米国の制度とともに整備されてきたが、OECDガイドラインは、直近ではBEPSプロジェクト

¹⁰⁷ 一高龍司『費用分担契約と取引単位の問題について』租税研究767号(2013年9月)、65~66頁。

トの結果に基づき米国よりも厳格な条件での整備がなされており、ドイツ・英国などは OECD ガイドラインを踏襲して制度化している。日本では未だ法制化されておらず、OECD ガイドラインとの整合性においても、貢献への評価、制度の対象、文書化対象等における差異があり、今後これらの差異のある点をどのように取り扱うか具体的に規定する余地がある。

また、米国において租税回避の観点から費用分担契約で争われた裁判例である、Veritas 事件と Amazon 事件からは、実務上で留意すべき点を具体的に読み取ることができたが、無形資産の評価における、費用分担契約で評価すべき無形資産と他の取引で評価すべき点や、既存貢献と現在貢献の価値の評価方法を明確に分ける点は、制度の異なる日本において費用分担契約を取り決める場合にも考慮すべき要素であると考えられる。

次章では、無形資産に費用分担契約を適用するにあたっての具体的な条件や運用面での課題を検討し、今後のデジタル課税との関係についても考察する。

第4章 無形資産開発への費用分担契約の適用

本章では、日本で費用分担契約を本格的に導入するにあたっての検討として、無形資産開発における費用分担契約の条件付けを具体的に検討し、OECD ガイドライン及び米国の法制度のケーススタディを用いて参加者間の費用分担を検証する。そして、費用分担契約の運用面での課題を検討し、今後のデジタル課税との関係についても考察する。

第1節 費用分担契約の条件

第三章第3節で述べたとおり、日本の現行税制では費用分担契約に関する法令は存在しないため、事務運営指針による運用が求められる一方、移転価格税制の執行にあたっては OECD ガイドラインを適宜参考するとしているが、実際には事務運営指針と OECD ガイドラインとの間で条件に矛盾が生じているので、実際の運用において矛盾なく管理することは困難が予想される。従い、費用分担契約の法制化によって、OECD ガイドラインとの優先順位を明確にすることが求められるが、このことについては 2000 年代半ばからも提言がなされており、先行研究である三田村仁氏の論文では税制度の確立の声があることが紹介され¹⁰⁸、神山幸氏も先の Veritas 事件の分析において「当時の IRS の更正処分は、IRS の内部通達を前提としており、財務省規則上に具体的な算定方法が明確化されていなかったことも IRS 敗訴の一要因と考えられている。日本における移転価格税制の執行の大半が事務運営要領に委ねられている

¹⁰⁸ 三田村・前掲注(4)、162頁。

ことに鑑みると、通達に基づく行政実務の是非についても改めて検討する必要があると思われる¹⁰⁹。」と指摘したほか、2014年には、一高龍司氏が法令等での整備の方向性について論じており、「CSAに係る移転価格ルールは、事前の利益分割として課税上の紛争を未然に解消し、納税者に法的安定性を与え、執行コストを低減する利点がある。だが、現在の事務運営指針等の定めでは未だ明確さを欠き、両者のメリットを十分に引き出せていない可能性がある。」と指摘している¹¹⁰。

先行研究をはじめ、費用分担契約の課題は、米国における費用分担契約の発展と無形資産の移転価格税制の問題点として様々な論点、とりわけバイ・イン対価の取り決め方、すなわち米国特有のチェック・ザ・ボックスなどの制度との関係における固有の特徴に起因するものが租税回避の問題として取り上げられてきた。OECDガイドラインのCCAは米国のCSAとは性格を異にする面が多く、事務運営指針の費用分担契約も研究費用の分担を念頭に置いたものなので、OECDガイドラインとの整合性をどのようにとるか、従前より考慮されてきた米国の制度との整合性も意識して、どこまで条件付けができるかを検討する。

1. 適用対象

事務運営指針の対象は無形資産としているのに対し、OECDガイドラインはサービスCCAと開発CCAの双方を対象としているが、EY税理士法人の主張するアプローチで有形資産やサービスを対象とすると¹¹¹、法的な担保はないとはいえ事務運営指針を適用する意味がなくなってしまう、結果的にOECDガイドラインに依拠することとなるおそれがある。費用分担であり研究開発を前提とした事務運営指針との乖離は、運用上の混乱を招くリスクが高まるので限定的にすべき（つまり無形資産に限る）と考える。

2. 主体

事務運営指針では、費用分担契約は費用の分担の取り決めとしているが、米国のCSAでは前述のようにキャッシュ・ボックスの参加も認めており、また、投資家モデルに基づきCSA活動を広く定義している¹¹²。2015年のBEPS Action 8のディスカッションドラフト検討時のビジネス界や租税実務家の意見は、ディスカッションドラフトが米国規則に一致していないこと、とりわけCSA参加者の「リスクを支配する

¹⁰⁹ 神山・前掲注（103）、635～636頁。

¹¹⁰ 一高龍司「費用分担契約に係る法令等の整備の方向性 21世紀政策研究所 研究プロジェクト グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方 ～BEPS執行段階の課題の第一次検証～」21世紀政策研究所 2014年5月、55頁。

¹¹¹ EY税理士法人・前掲注（16）、86頁。

¹¹² 一高・前掲注（110）、71頁。

能力と権限」の類似要件を定めていないことにおいて、国内法と OECD ガイドラインとの矛盾によって紛争が起きるリスクがあるとの指摘がある¹¹³。

日本経済団体連合会税制委員会企画部会の意見は、「キャッシュ・ボックス・スキームのように、単に資金を拠出するだけで CCA に付随するリスクを支配する能力・権限を持たない事業体が、R&D の成果物である無形資産の持分を取得するなど CCA に係る便益を享受することは適当でなく¹¹⁴」、OECD ガイドライン第 8 章改訂に賛同する、とするものであったが、PwC は「他に意味のある機能を果たさず単に CCA に参加するために関連企業が組成されないことを確保する OECD の意図を理解するが、われわれは、各 CCA 参加者が『リスク負担の機会に伴うリスクを支配する能力と権限』を有することという広くあらゆる CCA 参加者に適用される要件は、不要に CCA の有用性を害するであろう¹¹⁵。」とし、例として、多国籍企業が費用効率を上げるために一定の支配及びリスク管理機能を集約化し、他の多国籍企業の事業体又は第三者を雇って一定の活動をアウトソースすることは、商業的に合理的であり、移転価格ガイドラインの他の章の考え方にも一致すること、さらに、「独立当事者は、投資した資本リターンが引き受けたリスクに相応するとみなす限り、全く管理支配しないリスクを受け入れることができる¹¹⁶。」、という意見を出しており、OECD ガイドラインの考え方に否定的であった。

無形資産の開発・利用形態は多種多様であり、多国籍企業における研究開発において BEPS を強く意識して開発形態を構築することは、却って共同開発の自由度を下げることにもなりかねない。しかしながら、BEPS が生じるリスクは無視できないので、OECD ガイドラインに沿った対応が必要と考える。OECD ガイドラインでは、CCA のために R&D 活動を行うことと CCA に参加することとの違いを明確にしており、開発された無形資産を自社のために利用しないが開発行為自体に貢献する当事者は、CCA の枠組みではなくサービスプロバイダーとして CCA との取引を行うことになると同様、開発資金を拠出するスポンサーとして関与する当事者も、敢えて CCA に参加するのではなく、あくまで一投資者として関与することが原則であるべきと考える。

そして、Richard Schmidtke 氏らが説明する、OECD が確立した下記の参加者基準¹¹⁷をここで改めて確認しておくべきと考える。

¹¹³ 本庄資『国際課税における重要な課税原則の再検討 中巻』（日本租税研究協会、2016 年）、404 頁。

¹¹⁴ 本庄・前掲注（113）、400～401 頁。

¹¹⁵ 本庄・前掲注（113）、404 頁。

¹¹⁶ 本庄・前掲注（113）、404 頁。

¹¹⁷ See Richard Schmidtke et al., Pool Concept, Intangibles in the World of Transfer Pricing 218-19 (2021).

- ・ 開発 CCA の参加者は、開発 CCA の目的から利益を得るという合理的な期待を持っている必要があり、共同開発契約とは異なり、研究開発活動を実行することから利益を得るだけでは、開発 CCA のメンバーになるには不十分である。結果として、各参加者は、作成された知的財産に対する利益又は権利を得る権利があり、自身の利益のためにこの知的財産を利用することを合理的に期待する必要がある。この点で、開発 CCA のすべての参加者は、独自の活用のために特定の知的財産を開発するという共通の目標を共有する必要がある。
- ・ 多くの開発 CCA は、かなりのリスクを取ることを伴う。この CCA の参加者は、自らが引き受けるリスクを管理でき、また、重要なリスクに対処するための財政的能力を備えている必要がある。具体的には、各参加者は以下の意思決定機能を果たさなければならない。
 - － 特定のリスクを引き受ける意思があるかどうか、このリスクを引き受け続けるかどうか、CCA 内でリスクを引き受けることをいつ拒否するか、
 - － そのようなリスクが発生した場合の対応の有無と方法
- ・ 上記の 2 つの戦略的意思決定機能は、参加者自身が実行する必要があるが、参加者が目標を設定し、日常業務を適切に監視する場合、定期的なリスクの監視と軽減を他の者に委託することができる。さらに、参加者が独自の意思決定および/または外部委託されたリスク軽減活動のモニタリングへの投資の強さは、開発 CCA への自身の貢献または得られる便益に係るリスクレベルを反映する必要がある。」

3. 権利帰属の考え方

費用分担契約の導入にあたっては、その元となる国外関連者間の研究開発における研究成果の権利帰属との関係を整理する必要がある。この点、一高龍司氏は、「費用分担契約の移転価格税制上の帰属の如何は、我が国では実際の私法上の合意に基づく利得の帰属を起点に検討すべきであると考えます。そうであれば、独立当事者間を念頭においた共同研究開発契約における合意や条件は、関連当事者間の費用分担契約が独立当事者間基準を満たすかどうかを判断する際の有力な指針を与えるはずで¹¹⁸⁾。」と説明している。また、一高龍司氏は、共同研究開発に係る法務から見える論点として、費用分担又は貢献の程度と無形資産の権利の帰属は必ずしも合致せず、単独所有となるか共有となるかも当事者の合意次第であると指摘したうえで、例として、関連当事者間で共同研究開発の結果なした特許を一方当事者の単独所有とし、他方の当事者が実施に係る使用料を支払うとしたケースでは、事務運営指針 3-15 の費用分担契約の定義（新たな成果の持分を各参加者のそれぞれの分担額に応じて取得することと

¹¹⁸⁾ 一高・前掲注 (107)、74 頁。

する契約) からすると当該使用料は「新たな成果の持分」のない当事者からの支払となるので、費用分担契約ではなく一般的な移転価格税制の適用を受ける部分となると考えられる、と、費用分担契約の適用の限界を説明している¹¹⁹。

実際に、実務における研究開発において、費用負担や権利帰属など何を優先して決めているかという点について、製造業に勤務する筆者の実務経験では、まず成果を実施する当事者を定め、ついで権利帰属を取り決め、次にその権利帰属の割合に応じた費用を各当事者が負担することが多い。また、当事者が成果を共有する場合は、費用は折半し、又は各当事者が自己の分担の開発作業で出捐した費用を負担するというケースが殆どである。一高龍司氏も、「費用分担については、実務上は担当業務に係る費用は自己負担というのが原則あり(原文ママ。筆者注)、従って、共同研究開発においてどの業務を担当するかということが実質的に費用分担の範囲を決めることになりうると言われます。つまり、実務上予測便益が費用を決めるのが原則という関係に必ずしもないということになります¹²⁰。」としていることとも整合していると思われる。一高龍司氏がさらに説明している、「もし自己負担原則に問題があれば、それを当事者間で修正することは当然可能で、修正のための視点として、成果が得られる可能性、成果の帰属、成果の利用方法等を考慮しうるとされます。自己負担原則を修正する契約上の定めを詳細に明確化するべきとされ、また、契約時の想定と、業務分担、経費負担又は成果の享受等が結果的に大きく異なりうるならば、自己負担経費の一部又は全部について相手方が負担する旨の定めを入れるべきであると助言されます¹²¹。」という点も、実務ではよく行われていることである。

一高龍司氏の2014年の論文における、日本経済団体連合会の会員企業への共同研究開発の実態調査¹²²や、その後の矢内卓人氏による日本の製造業への調査¹²³においても、予測便益を考慮した取決めを行う企業はほぼ見られない状況である。

従って、費用分担契約を導入するにあたっては、実務面において予測便益に基づく費用負担及び成果の持分を共同開発契約で約定する手当てが必要になる。

4. 貢献価値の評価

(1) 費用か価値か

貢献割合と期待収益を均衡させることがCCAでは重要であるが、OECDガイドラインではCCAは貢献及びリスクを分担するための取り決めとしているのに対し、事務運営要領では費用を分担するための取り決めとしており、この差異を念頭に置いた

¹¹⁹ 一高・前掲注(107)、75～76頁。

¹²⁰ 一高・前掲注(107)、75頁。

¹²¹ 一高・前掲注(107)、75頁。

¹²² 一高・前掲注(110)、60～63頁。

¹²³ 矢内・前掲注(76)、222～226頁。

条件付けが求められる。この点、日本の制度が OECD ガイドラインに追い付いていないため、早急に制度の改正が必要と考える。

実際、先に紹介した、2015 年の BEPS Action 8 のディスカッションドラフトに対する日本経済団体連合会税制委員会企画部会の意見においても、「貢献を費用でなく価値（すなわち独立企業間価格）で測定するとなると、その分、企業の事務負担は増加し、課税当局との間でも価値の妥当性をめぐり紛争が生じるおそれがある。CCA の成果物である無形資産が予想と異なる便益割合を生み出した場合、また、CCA が複数国にまたがる場合には、特に課税関係が不安定になるだろう¹²⁴。」と懸念を示していた。この点、Ernst & Young は「先在する資産（pre-existing assets）の拠出につき個別評価を要求することができることは評価するが、CCA 参加者の進行中の拠出は実際にはほとんど常にコストで評価される。これは、多国籍企業内の CCA でも独立企業が締結するアレンジメントでも同様である。（中略）パートナーが進行中の拠出をコスト以外のもので評価しようと試みることに猛烈に抵抗する¹²⁵。」とし、PwC も、先在する無形資産の拠出が価値で評価することは適切であるかもしれないとしつつ、「CCA 参加者が無形資産を開発するために必要な進行中のサービスのコストを分担することがなお可能にしておくべきである¹²⁶。」と評価していた。また、Baker & McKenzie は、この問題は内部使用のための無形資産の開発に CCA を用いるケースでは重大な問題が生じるので、それを認めるべきとの意見を示していた¹²⁷。

このような議論は、OECD ガイドラインが直近の改訂で、価値に基づくことをはじめて明確にしたために議論がより顕在化したものと考えられる。三田村仁氏は既に、「費用分担契約における費用は、純粋なコスト（原価）とは限らない。なぜなら、各参加者の拠出する費用をいったん計算上で集約される前にコスト、市場価格、または独立企業間価格といったような評価方法の選択肢があるからである。このことは、各国によって評価方法の差異が生じてくる要因となる¹²⁸。」と指摘しており、その論文では当時の米国やドイツの事例を紹介している。また、三田村仁氏は、当時の議論ではあるが、「各国とも各参加者の費用のうち金銭による支出に関してはコストで評価しているが、現物による場合は各国によって取扱いが様々である。結局重要なことは評価も含め、費用分担契約締結時に事前に全参加者の統一した取扱いを取決め、契約上明記しておくことであろう¹²⁹」としていた。なお、三田村仁氏は、既存無形資産に係る取引は費用分担契約の枠外で行い、他はすべて費用の問題とすれば負担が軽減さ

¹²⁴ 本庄・前掲注（113）、401 頁。

¹²⁵ 本庄・前掲注（113）、402 頁。

¹²⁶ 本庄・前掲注（113）、400～405 頁。

¹²⁷ 本庄・前掲注（113）、408 頁。

¹²⁸ 三田村・前掲注（4）、260 頁。

¹²⁹ 三田村・前掲注（4）、261 頁。

れるとしていたが、今後 OECD ガイドラインをベースとした費用分担契約の法制化を期待するのであれば、現在においてこれを取り入れる実益は乏しいのではないかと考える。

(2) 価値算定方法：残余利益分割法の適用

BEPS 行動計画に基づき各国が対応することが求められる現状において、OECD ガイドラインに沿った対応、すなわち CCA の貢献を価値に基づき評価することに正面から疑問を呈したり、ことさら費用をクローズアップした評価したりすることは、先にも述べたように今後の費用分担契約など移転価格税制の法制化を見据えて考えると実際的ではないと考える。

OECD ガイドラインでも、価値の算定方法については「第 1～3 章及び第 6 章の指針を使用して、適切な場合にはこれらの章で規定された評価テクニックを使用して、独立企業原則の下で決定されるべきである¹³⁰。」としている。CSA として費用分担契約が形成されて成熟してきた米国の制度においても、キャッシュ・ボックス的な当事者が関与しない CSA であれば、米国の制度でも既存無形資産（基盤取引）には独立当事者間の対価が要求されており、市場価格その他の方法で評価していることに鑑みると、実質的には費用ではなく価値で算出する余地は十分にあると考える。米国の費用分担契約においては、第 3 章第 2 節で述べたとおり、5 種類の無形資産の評価方法（CUT 法、利益法、取得価格法、時価総額法及び残余利益分割法）が内国歳入法典 482 条で定められている。そして、日本の法制度上では、事務運営要領においても、評価方法を明示したものは存在していない。

上記をふまえると、日本における費用分担契約においても、無形資産の評価方法を明示して、そこで OECD ガイドライン・米国でも受容される評価方法を採用すべきではないかと考える。その際に採用する評価方法は、一高龍司氏の（OECD ガイドライン改訂前の 2014 年時点ではあるが）日本における法令等の整備の方向性に関する提案の中で、残余利益分割法を用いることについて「双方の当事者が重要な貢献（PC 又は OC¹³¹）を提供するときに適した方法であり、その場合当事者の双方が能動的に研究開発又は成果の利用に貢献している。現在価値測定に見積を要するものの、想定上の他の選択肢の帰結にまで引き戻されることもない。貢献の相対的評価の客観性は、既に実務として定着している RPS 法（残余利益分割法。筆者注）一般の課題であっ

¹³⁰ OECD ガイドライン パラグラフ 8.26。

¹³¹ PC：無形資産の開発上の貢献のうち基盤貢献に該当するもの、OC：無形資産の利用上の貢献のうち、資源等の提供による営業貢献に該当するもの、をいう。

て、執行不能ではない¹³²。」としたうえで¹³³、「RPS法については、他の選択肢との比較を特に要せず、利益法に比して仮定や予測に伴う懸念は限定される。相対的貢献の測定は、RPS法一般の課題であって、CSA以外の文脈で既に実務上行われていることである。主観を伴う予測を多く要するものの、この種のルール of 明示的採用が、能動的な共同研究開発に係る課税に関する納税者の予測可能性を高める効果がむしろ期待できるかもしれない¹³⁴。」としており、上述の日本のこれまでの移転価格税制の執行におけるプラクティスを考えると、残余利益分割法を用いることが最も受け入れられやすいのではないかと考えた。

なお、日本の法制上における残余利益分割法による評価の可能性については、先行研究である三田村仁氏の論文の執筆時（2005年）においても、「費用分担契約のような国外関連者間の共同開発等の費用分担を移転価格税制の対象として独立企業間価格を算出するということは、近年まで考察はされていなかった¹³⁵」とし、当時の原価基準法ないしは利益分割法に準拠する方法としての適用の可能性が検討されたが、結論としては算定方法を制度上明確にすることとしている¹³⁶。

5. 構築過程における費用分担及びバイ・イン、バイ・アウトの取扱い

これまでの議論を基に採り得る費用分担契約のケースについて検討する。OECDガイドラインのサンプルケースは単純なので、ここではRichard Schmidtke氏らが描写したケース¹³⁷を用いることとしたい。

¹³² 一高・前掲注（110）、70頁。

¹³³ 一高龍司氏は、他の価格算定方法について、利益法は「無形資産の開発と利用に及ぶ全体を分析に含める点で、独立当事者間の現実の一体的な交渉に即した手法である。だが、最善の現実的選択肢の想定に関わる重要な仮定と見積を要し、執行上の負担と不確実性も小さくない。一方当事者のみが重要な貢献（PC又はOC）を提供する状況に利益法は適合的であるが、実際の独立当事者間で起こりうるただ乗りを一律に排し、PC提供者に最大限の利益を帰属させる結果となりがちである。」と否定的な考え方を示す一方、取得価格法および時価総額法については、「独立第三者間の取引又は市場の評価を基礎にした客観的な手法であり、事実と状況がこの手法に合致する限りはその適用に困難はない。」と肯定的な考えを示している。一高・前掲注（110）、70頁。

¹³⁴ 一高・前掲注（110）、71～71頁。

¹³⁵ 三田村・前掲注（4）、203頁。

¹³⁶ 三田村・前掲注（4）、212頁。

¹³⁷ See Richard Schmidtke et al., *Pool Concept, Intangibles in the World of Transfer Pricing* 223-26 (2021).

【ケース】

- ① Auto Group は、新しい電気自動車とモーターの開発に投資するための研究開発費拠出契約を設定した。
- ② 参加者は、Auto AG と Auto US Inc. (米国) であるが、Auto Finance Ltd. (アイルランド) と Auto Holdings BV (オランダ) が、CCA に独立企業間価格の報酬のための資金調達とライセンスサービスを提供する場合がある。
- ③ Auto AG は過去に本件に関連する知的財産を開発したが、最近では 1 億ユーロの価値があると評価されている。
- ④ Auto US Inc. は最近、米国の非関連者の新興企業から 5,000 万ユーロで知的財産を取得した。
- ⑤ 開発プロジェクト全体は 5 年間続くと予想されており、1~2 年目は Auto AG の施設で年間 1 億ユーロの研究開発が行われる。
- ⑥ Auto US Inc. の研究開発スタッフは、プロジェクトの第二フェーズの研究開発に関する専門知識を持っているため、プロジェクトはその後 3 年間、年間 1 億 5,000 万ユーロの費用で米国に移転する。
- ⑦ プロジェクト全体を通じて、Auto AG は年間 2,000 万ユーロの費用でプロジェクト管理を行う。
- ⑧ 開発された知的財産により、Auto Group は 1 台あたり 1,000 ユーロのプレミアム価格 (一定の生産コストを想定) で電気自動車を販売できるようになると期待されている。
- ⑨ Auto AG は、今後 10 年間、ヨーロッパ市場で 100 万台の電気自動車を販売する予定だが、Auto US Inc. は、北米市場で 150 万台の販売を計画している。
- ⑩ さらに、両事業体は、非関連者の中国の製造業者に知的財産を 5 年間、年間 5,000 万ユーロでライセンス供与する予定であり、ライセンス収入は当事者間で均等に分配される。

最初のステップとして、開発 CCA の両当事者の期待収益を評価する (図表 4-1)。

この例では、比較的簡単なアプローチとして、上記の与件をそのまま用いて、販売された自動車 1 台あたりの価格プレミアムからの予想収益、及びライセンス収入を用いて算出している。ここでは②の当事者として、Auto Finance Ltd. (アイルランド) と Auto Holdings BV (オランダ) は含まれないことに留意しなければならない。

図表 4-1 単純アプローチの例

#	期待収益	Auto AG	Auto US Inc.	合計
1	価格プレミアム	10 億 EUR (1 千 EUR x 100 万台)	15 億 EUR (1 千 EUR x 150 万台)	25 億 EUR
2	ライセンス収入	1.25 億 EUR	1.25 億 EUR	2.5 億

		(5年 x 5千万 EUR x 0.5)	(5年 x 5千万 EUR x 0.5)	EUR
3	総期待収益	11.25 億 EUR	16.25 億 EUR	27.5 億 EUR
	期待収益割合	41%	59%	

(出所：Schmidtke et al., *supra* note 131, at 224、筆者訳。)

次のステップとして、各々の参加者の個々の貢献価値を計算する (図表 4-2)。

ここで考慮すべきことは、既存価値である③ Auto AG の知的財産の評価、及び、④ Auto US の取得した知的財産が独立企業間価格で評価しなければならない (しかし、この例では後述のとおり考慮していない)。また、現在の貢献価値も同様に独立企業間価格で評価されるため、それぞれの役務を提供する際に要した費用に適切なマークアップをしなければならないことである。

図表 4-2 期待貢献の例

#	期待貢献	Auto AG	Auto US	合計
4	既存価値 (知的財産)	1 億 EUR	5 千万 EUR	1.5 億 EUR
5	現在の貢献費用 (研究開発活動)	2 億 EUR (2年 x 1 億 EUR)	4.5 億 EUR (3年 x 1.5 億 EUR)	6.5 億 EUR
5a	現在の貢献価値 (研究開発活動、10%マークアップ)	2.2 億 EUR (2 億 EUR x 1.1)	4.95 億 EUR (4.5 億 EUR x 1.1)	7.15 億 EUR
6	現在の貢献費用 (プロジェクト管理)	1 億 EUR (5年 x 2 千万 EUR)	該当なし	1 億 EUR
6a	現在の貢献価値 (プロジェクト管理、5%マークアップ)	1.05 億 EUR (1 億 EUR x 1.05)	該当なし	1.05 億 EUR
7	総期待貢献	4.25 億 EUR	5.45 億 EUR	9.7 億 EUR
	期待貢献割合	44%	56%	

(出所：Schmidtke et al., *supra* note 131, at 224、筆者訳。)

上記の計算の結果、図表 4-1 の期待収益と図表 4-2 の期待貢献割合の両者のシェアが異なるので、貢献を相対的に調整するために調整的支払を行うこととなる (図表 4-3)。

図表 4-3 調整的支払の例

#		Auto AG	Auto US	合計
3	総期待収益	11.25 億 EUR	16.25 億 EUR	27.5 億 EUR
	総期待貢献割合	44%	56%	
7	総期待貢献	4.25 億 EUR	5.45 億 EUR	9.7 億

				EUR
	総期待貢献割合（現状）	44%	56%	
	総期待貢献割合（目標）	41%	59%	
8	調整的支払	▲2.9 千万 EUR ((41%-44%) x 9.7 億 EUR)	2.9 千万 EUR ((59%-56%) x 9.7 億 EUR)	0
9	総期待貢献（調整的支払後）	3.96 億 EUR	5.74 億 EUR	9.7 億 EUR
	期待貢献割合（調整的支払後）	41%	59%	

（出所：Schmidtke et al., *supra* note 131, at 225、筆者訳。）

上記の調整的支払の結果、期待収益の割合と期待貢献の割合が等しくなったので、開発 CCA が独立企業間原則に一致することが保証されることになる。

上記の例において、本来は考慮すべき以下の点、

- ・ 参加者は二以上になることがあること（二者の場合は CCA を使わずに直ちに利益分割法などの手法を使う余地がある。筆者注）。
- ・ 貢献の期待値及び期待利益の、時間の経過に伴う変化。
- ・ 貢献価値に関し、初期段階における不確実性。
- ・ 既存価値と無形資産の貢献に対する価値。
- ・ 貢献のタイミング効果（本ケースの場合、Auto AG はプロジェクトの前半で、後半では Auto US Inc. が開発を実施する）。

を簡略化しているが、Amazon 事件をふまえると、無形資産を包括的にではなく個別に評価することも、ここで簡略化されている点として考えられる。

さらに Schmidtke 氏らは、上記の簡略化があっても費用分担契約は計算が複雑であり、利益と貢献の価値に影響を与える要因を継続的にモニタリングすることは、納税者に管理上の負担を課すことになる懸念を示し、このプロセスと、設定した仮定の商業的な観点からの正当性を粘り強く継続的に文書化することが、開発 CCA そのものと調整的支払を守るとしている。特に、開発 CCA がその目的を達成せず、開発された無形資産が期待どおりに商業的な価値がなかった場合、税務当局によっては、期待される総利益に占める自国の参加者の割合は文書化されたものよりも低いはずであると主張を試みる可能性があること、この立場がとられた場合に、他の参加者による自国納税者への調整的支払が必要になる可能性があり、それによって自国での課税ベースが増加することを指摘している。研究開発プールの性質と CCA 参加者の数によっては、二国間相互合意による結果として生じる二重課税からの救済は一般的に利用できないことに注意する必要があるとしている¹³⁸。

¹³⁸ See Schmidtke et al., *supra* note 131, at 225.

別の側面で注意すべき点として、Schmidtke 氏らは、参加者の貢献価値の文書化であるとしている。多くの場合、開発 CCA に貢献する活動は直接比較できない可能性があり、税務当局はそれらをコストで評価することがすべての場合に等しく適切であるとする可能性がある。例として、自国の参加者の開発チームによって実行された活動が既存のスキルの貢献も伴うかどうかを評価する場合、この専門知識の貢献に対して自国の参加者を補償するために追加の調整的支払が必要になる場合があるとしている¹³⁹。

次に、Schmidtke 氏らの説明するバイ・イン、バイ・アウトのケースを紹介する¹⁴⁰。

Auto Group は、中国市場で販売する電気自動車の開発と生産にすでに積極的に取り組んでいる中国のメーカー Auto China Ltd. を買収した。

- ① Auto China Ltd. は、プロジェクトの最終段階で研究開発活動を行うことを決定した。費用は 8,000 万ユーロ。さらに、1 億 5,000 万ユーロ相当の開発 CCA に知的財産を提供する。
- ② Auto Group は、Auto China Ltd. が、中国市場で 1 台あたり 1,500 ユーロのプレミアム価格で 100 万台を販売できるようになるとしている。
- ③ Auto China Ltd. がアジア市場をカバーするため、Auto Group は非関連当事者の中国のメーカーへの知的財産のライセンス供与を中止する。
- ④ Auto China Ltd. の参入前にすでに開発された無形資産は、2 億ユーロの価値があると評価されている。

これらの与件によって、期待される利益の計算が変更される（図表 4-4）。

図表 4-4 改訂された期待収益

#	期待収益	Auto AG	Auto US Inc.	Auto China Ltd.	合計
1	価格プレミアム	10 億 EUR (1 千 EUR x 100 万台)	15 億 EUR (1 千 EUR x 150 万台)	15 億 EUR (1.5 千 EUR x 100 万台)	40 億 EUR
2	ライセンス収入	該当なし	該当なし	該当なし	
3	総期待収益	10 億 EUR	15 億 EUR	15 億 EUR	40 億 EUR
	期待収益割合	25%	37.5%	37.5%	

¹³⁹ See *Id.* at 225-26.

¹⁴⁰ See *Id.* at 226-27.

(出所：Schmidtke et al., *supra* note 131, at 227、筆者訳。)

Auto China Ltd. は、開発 CCA に既存の価値と現在の貢献を提供するため、期待される貢献の割当も再評価する必要がある (図表 4-5)。

図表 4-5 期待貢献の改訂

#	期待貢献	Auto AG	Auto US	Auto China Ltd.	合計
4	既存価値(知的財産)	1.82 億 EUR(1 億 EUR + 41% x 2 億 EUR)	1.38 億 EUR(5 千万 EUR + 59% x 2 億 EUR)	1.5 億 EUR	5 億 EUR
5	現在の貢献費用 (研究開発活動)	2 億 EUR (2 年 x 1 億 EUR)	4.5 億 EUR (3 年 x 1.5 億 EUR)	0.8 億 EUR (1 年 x 0.8 億 EUR)	5.8 億 EUR
5a	現在の貢献価値 (研究開発活動、10%マークアップ)	2.2 億 EUR (2 億 EUR x 1.1)	3.3 億 EUR (3 億 EUR x 1.1)	0.88 億 EUR (0.8 億 EUR x 1.1)	6.38 億 EUR
6	現在の貢献費用 (プロジェクト管理)	1 億 EUR (5 年 x 2 千万 EUR)	該当なし	該当なし	1 億 EUR
6a	現在の貢献価値 (プロジェクト管理、5%マークアップ)	1.05 億 EUR(1 億 EUR x 1.05)	該当なし	該当なし	1.05 億 EUR
7	総期待貢献	5.07 億 EUR	4.68 億 EUR	2.38 億 EUR	12.13 億 EUR
	期待貢献割合	42%	39%	19%	

(出所：Schmidtke et al., *supra* note 131, at 228、筆者訳。)

Auto China Ltd.への権益の譲渡には、Auto AG と Auto US Inc.へのバイ・イン支払が必要になる (図表 4-6)。

図表 4-6 バイ・イン支払分析

#		Auto AG	Auto US	Auto China Ltd.	合計
3	総期待収益	10 億 EUR	15 億 EUR	15 億 EUR	40 億 EUR
	総期待貢献割合	25%	37.5%	37.5%	
7	総期待貢献	5.07 億 EUR	4.68 億 EUR	2.38 億 EUR	12.13 億 EUR
	総期待貢献割合 (現状)	42%	39%	19%	
	総期待貢献割合 (目標)	25%	37.5%	37.5%	
8	調整的支払	▲ 2.06 億 EUR ((25% - 42%) x	▲ 1.8 千万 EUR ((37.5% - 39%)	2.24 億 EUR((37.5% -	0

		12.13 億 EUR)	x 12.13 億 EUR)	19%) x 12.13 億 EUR)	
9	総期待貢献 (調整的支払後)	3.01 億 EUR	4.56 億 EUR	4.56 億 EUR	12.13 億 EUR
	期待貢献割合 (調整的支払後)	25%	37.5%	37.5%	

(出所：Schmidtke et al., *supra* note 131, at 229、筆者訳。)

ここでの考察は、既存の開発 CCA への参加・脱退において、開発 CCA の段階では、関連文書を作成する際に納税者の注意をより一層高めておく必要があること、バイ・イン及びバイ・アウトの支払いには、通常、その時点で評価することが通常困難である部分的に開発された無形資産への権益の構成要素が含まれる。税務当局は、かかる支払金額に異議を唱える可能性があるため、このリスクを軽減するために注意深く詳細な文書を作成する必要がある、というものである。

前「4. 貢献価値の評価」で提言した、残余利益分割法を適用して基盤貢献を評価する場合の例として、一高龍司氏も紹介した¹⁴¹内国歳入法典 482 条 (財務省規則 1.482-7) のケースを紹介する¹⁴²。

【ケース】

CSA の概要

- ① USP は米国の自動車製造会社で、ディーゼル電気ハイブリッドエンジンの開発に関する重要な研究を完了しており、それらを成功裡に製造できれば、様々な自動車の燃費を大幅に向上させることができる。ディーゼル電気ハイブリッドエンジンの商品化を成功させるには、軽量で、製造が比較的安価でありながら、かなりの電荷を保持できる新しいクラスの高度なバッテリーの開発が必要になる。
- ② USP の海外子会社である FS は、必要な特性を備えていると思われるリチウムイオン電池の開発に関する重要な研究を完了した。
- ③ 1 年目の初めに、USP は FS と CSA を締結し、最終的な商業利用のためにディーゼル電気ハイブリッドエンジンとリチウムイオン電池技術をさらに開発することとした。
- ④ CSA の下で、USP は米国でディーゼル電気ハイブリッドエンジンとリチウムイオン電池技術を利用する権利を持ち、FS は世界の他の地域で当該技術を利用する権利を持つこととした。
- ⑤ USP と FS がそれぞれ所有する、部分的に開発されたディーゼル電気ハイブリッドエンジンとリチウムイオン電池技術は、商業的に利用可能な自動車エンジンの

¹⁴¹ 一高・前掲注 (110)、66～67 頁。

¹⁴² Treas. Reg. § 1.482-7(g)(7)(v)Ex.2.

開発に貢献することが合理的に期待される。したがって、これら両方の技術に係る権利は UPS、FS それぞれの基盤技術を構成するため、PCT に基づく補償が必要となる。

- ⑥ CSA の開始時に、USP は、自主開発したマーケティング無形資産の形で営業無形資産を所有している。これは、米国では重要な価値があるが、その他の国では価値がなく、コストシェアとしての無形資産の利用に係るものである。同様に、FS は、米国ではなく世界の他の地域で重要な価値を持ち、コストシェアとしての無形資産の利用に係る自己開発のマーケティング無形資産を所有している。
- ⑦ リチウムイオン電池を使用した新しいクラスのディーゼル電気ハイブリッドエンジンはまだ商業利用の準備ができていないが、この技術に基づくコンポーネントは、現世代のガソリン電気ハイブリッドエンジンに組み込まれ始めており、その製造・販売の権利がある。製品は、CSA の開始に伴い、USP から FS に、又はその逆に供給される。

なお、このケースでは計算を簡単にするために、全ての財務フローは各期間の初めに発生するものとする。

CSA に基づく事業遂行

- ① USP の推定 RAB シェアは 66.7% で、1 年目には、USP のテリトリーでの売上は \$1,000X、FS のテリトリーでは \$500X になると予想される。
- ② その後、ガソリン-電気ハイブリッドのコンポーネントの使用による収益が、リチウムイオン電池技術を使用した完全なディーゼル-電気ハイブリッドエンジンの生産からの収益によって補完されるため、両テリトリーで予想される売上高は、1 人あたり 50% の割合で急激に増加する。
- ③ その後の予想売上高は、4 年間で年間 40% の割合で増加、以後 10 年目まで年率 30% の割合で増加すると予想される。
- ④ その後、新しい自動車用ドライブトレイン技術がディーゼル電気ハイブリッドエンジンとリチウムイオン電池に取って代わるため、当面の間、売上高は年率 5% の割合で減少すると予想される。
- ⑤ 製品に起因する総営業費用（営業費用の貢献を含む）は、USP と FS の両方で年間売上高の 40% に相当する。
- ⑥ USP と FS は、CSA へのこれらの日常的な貢献に対する市場からの総収益は、これらの営業費用の 6% になると見積もっている。
- ⑦ USP は当面の総コスト拠出の三分の二を負担することが期待されている。費用拠出は、1 年目で合計 \$ 375X（うち、\$ 250X は USP が負担）で、6 年目まで年間 25%、7 年目から 10 年目は年間 10% 増加すると予想される。その後、当面の間、費用負担は年間 5% 減少すると予想される。

現在価値の決定

- ① USP 及び FS は、FS の合理的に予想される残余分割利益のフローの現在価値を決定する。これは、FS の合理的に予想される分割利益又は損失のフローから、通常の貢献の市場収益、運用コスト、コストの貢献をそれぞれ差し引いた値となる。
- ② USP 及び FS は、財務省規則 1-4827(g)(2)(v)に基づき、割引率を年間 12%と設定した。
- ③ その結果、USP のテリトリーにおける非定型の残余利益の現在価値は\$41,727X、FS のテリトリーにおけるそれは\$20,864X となった。

相対的価値の計算

- ① USP と FS は、米国では、USP と FS が CSA に貢献した技術と、USP がコスト共有無形資産の活用を使用した運用無形資産の相対的価値を決定する（合計 100 と報告されている）。その内訳は以下のとおり。
 - ・ USP の基盤貢献 (59.5)
 - ・ FS の基盤貢献 (25.5)
 - ・ USP の運用無形資産 (15)
- 従って、USP が FS の基盤貢献のために FS に支払う必要のある PCT 支払の独立企業間価格の現在価値は、\$10,640X ($0.255 \times \$41,727X$) となる（図表 4-7）。

図表 4-7 USP から FS への PCT 支払額の計算表

期間 (Y =年) (TV =最終値)	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	TV
割引期間	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	9
[1]売上高	1,000	1,500	2,250	3,375	4,725	6,615	9,261	12,965	16,855	21,912	
[2]成長率		50%	50%	50%	40%	40%	40%	40%	30%	30%	
[3]開発コスト と営業費用貢献 = [1] x 40%	400	600	900	1,350	1,890	2,646	3,704	5,186	6,742	8,765	
[4]投資利益 = [3] x 6%	24	36	54	81	113	159	222	311	405	526	
[5]費用貢献	250	313	391	488	610	763	839	923	1,015	1,117	
[6]残余利益= [1] - {[3] + [4] + [5]}	326	552	905	1,456	2,111	3,047	4,495	6,545	8,693	11,504	64,287
[7]残余利益 [6] に 12%の割 引率適用	326	492	722	1,036	1,342	1,729	2,277	2,961	3,511	4,148	23,183
[8]全期間の[7]の全ての金額の合計 = \$ 41,727X											
FS への USP の PCT 支払の計算のための利益分割：[USP の貢献の合計 = 74.5%]											
[9] USP の基盤貢献度 = 59.5%											
[10] FS の基盤貢献度 = 25.5%											
[11] USP の営業無形資産 = 15%											
[12] USP の FS への PCT 支払 = [8] x [10] = \$ 41,727X x 25.5% = \$ 10,640X											

(出所：Treas. Reg. § 1.482-7(g)(7)(v)Ex.2.、筆者訳。)

② 同様に、USP と FS は、世界の他の地域では、USP と FS が CSA に貢献した技術と、FS がコスト共有無形資産の活用を使用した運用無形資産の相対的価値を次のように評価する。

- ・ USP の基盤貢献 (63)
- ・ FS の基盤貢献 (27)
- ・ FS の運用無形資産 (10)

従って、FS が USP のプラットフォーム貢献のために USP に支払う必要がある PCT 支払の独立企業間価格の現在価値は、\$13,144X (0.63×\$20,864X) となる (図表 4-8)。

図表 4-8 FS から USP への PCT 支払総額の計算表

期間 (Y = 年) (TV = 最終値)	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	TV
割引期間	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	9
[13] 売上高	500	750	1,125	1,688	2,363	3,308	4,631	6,483	8,428	10,956	
[14] 成長率		50%	50%	50%	40%	40%	40%	40%	30%	30%	
[15] 開発コストと営業費用貢献 = [13] x 40%	200	300	450	675	945	1,323	1,852	2,593	3,371	4,382	
[16] 投資利益 = [15] x 6%	12	18	27	41	57	79	111	156	202	263	
[17] コスト貢献	125	156	195	244	305	381	420	462	508	559	
[18] 残余利益 = [13] - {[15] + [16] + [17]}	163	276	453	728	1,056	1,524	2,248	3,272	4,347	5,752	32,144
[19] 残余利益 [18] 12% 割引率で割引	163	246	361	518	671	865	1,139	1,480	1,755	2,074	11,591
[20] 全期間の [19] の全ての金額の合計 = \$20,864X											
USP への FS の PCT 支払の計算のための利益分割: [FS の貢献の合計 = 37%]											
[21] USP の基盤貢献度 = 63%											
[22] FS の基盤貢献度 = 27%											
[23] FS の営業無形資産 = 10%											
[24] FS の USP への PCT 支払 = [20] × [21] = \$20,864X × 63% = \$13,144X											

(出所：Treas. Reg. § 1.482-7(g)(7)(v)Ex.2.、筆者訳。)

③ 以上より、FS は、現在価値\$2,504X (\$13,144X - \$10,640X) で USP に正味支払を行うこととなる。

6. 予測便益と実際の利益の乖離への対応

日本において HTVI アプローチに基づく所得相応性基準が導入されたため、費用分担契約に基づきなされる無形資産を HTVI として、価格調整の例外事項の適用によって一定期間 (5 年間) 一定割合 (上下 20%) の乖離を許容することは検討すべきと考

える。ただし、前述のとおり、所得相応性基準が導入されてもなお費用分担契約についての言及がないのが現状であり、文言からは費用分担契約に基づきなされた無形資産が HTVI であるとは直截的にいえない点をどのように整理するかが問題になる。

一高龍司氏は、日本における法令等の整備の方向性に関する提案において「定期的調整には、予測に依存する利益法及び RPS 法を事後に修正する役割があり、利益法及び RPS 法と定期的調整とは相互補完的關係にあるとも言え、双方の一体的採用には根拠がある。また、CSA での定期的調整ルールの形式性と明確性から、納税者は投資収益率を一定の幅に収めるべく対応するなどして未然に問題解決を図ることもある程度可能であろう¹⁴³。」と提言していたが、現在、日本の税法では税務署長が権限を持つ形で所得相応性基準が導入されたため、残余利益分割法を無形資産の評価に取り込むことで、これまでいわば「当てずっぽう」に決めざるを得なかった納税者が自律的に予測して予算を決めていくことになるよう期待できるものとする。

7. モデル CCA 契約

費用分担契約として実際の場面で取り交わされる契約について言及された論文や書籍は殆ど存在しておらず、公知情報から入手することも困難であった。本論文の参考文献のうち唯一の事例である、OECD ガイドラインを念頭に置いた契約書式¹⁴⁴を、別紙として末尾に和訳版を一部修正して掲載する。

費用分担契約は「契約」としての体をなしてはじめてその有効性が担保されるので、今後は実務指針やガイダンス等の形で紹介されるべきものとする。

第 2 節 費用分担契約導入時の課題

1. 運用面での課題への対処

(1) APA の利用

費用分担契約は、米国で長い歴史があり、OECD ガイドラインに基づき各国が導入している経緯はあるが、我が国ではこれから実績が蓄積されることが期待される手法である。それゆえ、独立企業間価格の算定をはじめ移転価格税制における予測可能性を確保し、課税庁との紛争を回避するための事前確認制度の利用が考えられる。

日本では、事務運営要領第 6 章（事前確認）で定められており、事前確認を受けた各事業年度において、事前確認を受けた国外関連取引について事前確認の内容に適合した申告を行っている場合には、当該国外関連取引は独立企業間価格で行われたもの

¹⁴³ 一高・前掲注（110）、72 頁。

¹⁴⁴ See Dennis Josef Rudolf Nijssen, An Analysis of Cost Contribution Arrangements as a Legitimate Transfer Pricing Instrument and a Tax Avoidance Tool 305-19 (2019).

として取り扱われる¹⁴⁵。なお、本庄資氏は、事前確認は一国の税務当局との間で行うことができるが (Unilateral APA)、より確実な確認のためには二国間の税務当局との間の確認 (Bilateral APA) が必要としており¹⁴⁶、事務運営要領では相互協議を伴う事前確認についても規定されている¹⁴⁷。

APA 活用については、OECD ガイドラインに沿った CCA に移行したドイツにおける最近の実務においても、実際には独立企業間価格を満たすようにする評価が非常に難しく、課税庁の精査の対象となり異議を唱えられることになり得るため、多くの開発 CCA で知的財産の評価額の高いものは、二重課税リスクを避けるために、課税庁と納税者間で事前協議し、APA を用いて合意しているとしている¹⁴⁸。

なお、国税庁の令和 2 (2020 年) 事務年度の相互協議の状況¹⁴⁹によれば、独立企業間価格の算定方法内訳は、取引単位営業利益法 (TNMM) 91 件、独立価格比準法 (CUP 法) 6 件、利益分割法 (PS 法) 5 件、原価基準法 (CP 法) 2 件、その他 39 件となっており、過年度も同様の傾向である¹⁵⁰。利益分割法に関しては相互協議の実績の蓄積は途上ともいえるので、本論文における利益分割法を念頭に置いた費用分担契約にとって、現時点では相互協議の予測可能性を求めることは難しいが、事前相談実績を積むことで今後の向上を求めていく必要があると考える。

(2) 拳証責任の問題

納税者側と課税当局との情報の非対称性は、課税当局にとっては自国の情報はもとより、費用分担契約では不可避の相互協議において、他国の情報を十分に得ることは難しい。事実認定の争いについて、田井良夫氏は、関連当事者取引にあっては「取引当事者が相互に利益相反の関係になく、契約条件が偽りのものである場合が想定され、独立企業間よりもはるかに多様な契約アレンジを行うことが可能であるため、税務当

¹⁴⁵ 移転価格事務運営要領 6-16。

¹⁴⁶ 本庄資・田井良夫・関口博久『国際租税法－概論－第 4 版』(大蔵財務協会、2018 年)、612 頁。

¹⁴⁷ 移転価格事務運営要領 6-12, 6-13, 6-15。

¹⁴⁸ Martin Schmitt et al., Overview of IP Migration Models, *Intangibles in the World of Transfer Pricing* 38-39 (2021)。

¹⁴⁹ 国税庁「令和 2 事務年度の「相互協議の状況」について」2021 年 10 月 (https://www.nta.go.jp/information/release/kokuzeicho/2021/sogo_kyogi/index.htm, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧)。

¹⁵⁰ 奥村光輝「移転価格ポリシーと CUP 法の適用」山川博樹編著『電子経済課税と移転価格』(中央経済社、2020 年)、244 頁。

局が独立企業原則を適用する際に、契約の背景にある真の実態を決定して事実認定を行う場合に様々な認定の可能性がある、事実認定についての共通認識を困難にすることもある¹⁵¹。」と、その問題点を指摘している。

この点、居波邦泰氏は、無形資産に係る移転価格上の立証責任について、以下のよ
うに納税者側に求めるべきとの考えを具体的に示している¹⁵²。

- ・ 評価困難な無形資産については、実際に取引に関わっていない者が評価の根拠を提示することは容易ではないので、証拠との距離が最も近い納税者にその根拠を提示してもらう必要があることは明らか。ドイツでも、納税者に移転パッケージに入っているものを明らかにさせて評価額を明示させている。
- ・ 所得相応性基準の立証のためには、無形資産が移転された関連者が実際に計上した利益を把握する必要があるが、その把握が国別報告書（CbC レポート）で入手できなければ、立証の難易度が高いので、国外関連者に係る無形資産に係る所得獲得額に係る情報を入手できる報告制度が必要である。
- ・ グループ企業間で、各企業がなした無形資産の開発、改良、維持、保護及び利用に関する情報を得られないと、所得獲得額に係る情報に正確性を与えられないので、国外関連者に係る無形資産に係る所得獲得額に係る情報を提供させる報告制度も必要になる。
- ・ 国外で質問検査権のない税務当局にとって以下の具体的情報を十分に把握することは困難であり、租税条約の情報交換ではなお難しいと思われる。
 - 国外関連者の役員や従業員の勤務実態や貢献度
 - 国際的事業再編の事例の具体的内容
 - 商標の経済価値
 - 国外関連者の研究開発活動又はマーケティング活動の実態

田井良夫氏は、国際取引においては納税者側に立証責任を負わせるよう法改正をすべきと提言し、国内取引に関しては現状どおり課税庁が立証責任を有するという形で、立証責任を分け合う考え方を示している¹⁵³。居波邦泰氏の国内取引に関する立証責任の所在に対する考え方は明確ではないが、少なくとも費用分担契約が関係する国際取引に関しては、立証責任は納税者側が負うようにすべきと考える。

そして居波邦泰氏は、費用分担契約に関し、立証責任への影響という観点から以下

¹⁵¹ 本庄ほか・前掲注（146）、925頁。

¹⁵² 居波邦泰『BEPSによる国際課税制度下での立証責任に関する一考察』税大論叢87号（2016年6月30日）、388～389頁。

¹⁵³ 田井・前掲注（33）、189頁。

の制度の導入を提言しており¹⁵⁴、筆者もこの考えは費用分担契約に取り込むべきと考える。

- ・ CCA の実施については申告事項としたうえで、CCA に係る情報の提出義務を課す。情報提出義務がないと、バイ・イン取引の事実の主張立証でさえ税務当局にとって困難を極めるものと思われる。CCA がなされたのであれば、所得相応性基準と同様の取扱いが必要になると考える。
- ・ CCA では算定根拠となる資料の提出を制度的に義務化して、その履行が不十分であるときは立証責任を転換する取扱いを制度化する。

2. デジタル課税との関係

2021年7月1日、OECDは、BEPSに関する包摂的枠組みに参加する130ヶ国及び地域が国際課税改革のための新しい枠組みを設立する「経済のデジタル化から生じる税務上の課題に対処するための二つの柱の解決策に関する声明」に参加したことを公表した。その後、OECDの包摂的枠組みは140か国・地域が参加し、2021年10月8日に二つの柱による解決策に合意、各国は法改正に着手することとなった。

この枠組みは、第1の柱（市場国への新たな課税権の配分）と第2の柱（グローバル・ミニマム課税）で構成され、経済産業省の税制調査会資料によれば¹⁵⁵、第1の柱は2022年に多国間条約策定、各国国内法改正、2023年の実施を目標とし、第2の柱は2022年に各国国内法改正、2023年（一部は2024年）の実施が目標とされた。我が国も令和5年度（2023年度）改正以降の税制改正が予定されている。

これら二つの柱について、第一の柱（市場国への新たな課税権の配分）は、売上高200億ユーロ（約2.6兆円）超、利益率10%超の大規模・高利益水準の多国籍企業（全世界で100社程度）について、利益率10%を超える超過利益の25%を市場国に配分するものであり、第二の柱（グローバル・ミニマム課税）は、年間総収入金額が7.5億ユーロ（約1,000億円）以上の多国籍企業（国別報告事項の対象となる企業と同水準）を対象として、多国籍企業グループが最低限の法人税負担をすることを確保するため、以下の(1)(2)のルール等（合わせてGloBE（GlobalAnti-BaseErosion）ルールという。）を導入するものである¹⁵⁶。

(1) 所得合算ルール（IIR：Income Inclusion Rule）

軽課税国にある子会社等の税負担が最低税率（15%）に至るまで親会社の国で

¹⁵⁴ 居波・前掲注（152）、445頁。

¹⁵⁵ 内閣府 第5回税制調査会 資料3 説明資料〔新たな国際課税ルールに関する合意について〕、2頁（2021年11月12日）（<https://www.cao.go.jp/zeicho/content/3zen5kai3.pdf>、2022年1月3日最終閲覧）。

¹⁵⁶ 内閣府・前掲注（155）、7頁。

課税

(2) 軽課税支払ルール (UTPR : Undertaxed Payment Rule)

軽課税国にある親会社等の税負担が最低税率 (15%) に至るまで子会社等の国で課税

本論文の費用分担契約で関連する点では、第一の柱の対象範囲となる活動のうち新しい課税権 (利益 A) とされた、「自動化されたデジタルサービス (Automated Digital Services : ADS)」で、共同開発されたデジタルサービスやプラットフォームを全世界共通のものとし、各国からアクセスして利用するケースや、「消費者ビジネス (Consumer Facing Business : CFB)」で、新型コロナウイルスのワクチンや治療薬のようにグローバルで開発・製造が行われるケースにおいて、これらのサービスや製品を費用分担契約の下に開発していた場合に、どの範囲の無形資産 (基盤技術・開発技術のいずれか双方か) に係る利益が再配分の対象になるか (実質的に事後的調整になり得る)、また、その次の段階で検討される、既存の利益配分ルールとの二重課税排除のための調整のメカニズム (マーケティング・販売活動に係るセーフ・ハーバー) の関係においても、既存のマーケティング・販売活動に係る利益 (利益 B) の算出が費用分担契約の基盤貢献にどのように作用するかが、今後の整備の中で確認すべき論点となると考える。第二の柱に関しては、確かにミニマム課税によって低税率国に収益を寄せるアグレッシブな租税回避スキームへの抑止効果は期待されるが、我が国のように税務コンプライアンスに理解のある企業が主流の国にとっては、海外子会社が研究開発や製造・販売で努力を重ねて収益を上げたとしても、例えば研究開発税制で税額控除が認められていたり、海外投資のインセンティブとして税制面の優遇を図っていることを理由として GLoBE ルールの適用を受けることがあれば、費用分担契約で税源浸食リスクを回避したつもりが二重に、それも異なる形で考慮されることも考えられるので、既存制度との整合性をどのようにとるか、という点も課題になると考える。

この点、移転価格税制との関係で論じられているものとして、岡田至康氏は、「従来の ALP (Arm's Length Price : 独立企業間価格。筆者注) を使用することは、これまで培われてきた ALP の経験を生かすものであり、また、ある程度定式配分を使用するに際しても、残余利益分割法概念や有意な数の中位値を活用するのは、新たな制度の基礎に ALP 概念が存していると言えると同時に、従来の制度との調和を図るものである¹⁵⁷」、と評価している。また、この枠組みに基づく利得の分配は明らかに移

¹⁵⁷ 岡田至康「新たな利益配分ルールと移転価格 21世紀政策研究所 研究プロジェクト グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方 ~経済の電子化に伴う課税上の課題~」21世紀政策研究所 2020年7月、74頁。

転価格税制を超えるもので、それゆえ合意された算定方法は「修正残余利益分割法」と称されており、移転価格税制の概念を超えたとはいえ、移転価格税制をふまえたところでの新たな展開と見ることもできるとし¹⁵⁸、「所得相応性基準をはじめ、そこ（BEPS 最終報告書。筆者注）での考えが実際に取り入れられつつあるが、実際にはかなり定式的な内容のものであった。無形資産取引をはじめ、比較対象を見出すのが困難になりつつある中で、比較対象にこだわるのが難しくなっているばかりでなく、そのことの適切性が疑問となってきたようにも感じられる¹⁵⁹」として関連企業者間取引における両側検証の意義を説明している。また、岡田至康氏は、「デジタル経済取引に係る利得配分の方法は、当然ながら比較対象取引がなく、また、利益分割法によることも必ずしも容易ではない状況にあるとすれば、できるだけルーティン利得等は既存の移転価格税制によるとしても、ノンルーティン利得については、何らかの新たな配分方式によらざるを得ない¹⁶⁰」との課題認識を述べている。

新たな課税の枠組みの中でも取り入れられたように、今後は利益分割法、とりわけ残余利益分析法に着目した利益配分への傾向が強くなることも考えられる。それゆえ、本論文の費用分担契約においても、このような考え方をふまえた具体的な取り決めを実務で行っていくことが、移転価格税制の全体的な方向感と整合していくことを期待したいと考える。

小括

本章では、費用分担契約を実際に取り入れる場合の条件付けについて、項目毎にこれまでの課題をふまえて検討した。日本において費用分担契約を行うにあたっては OECD ガイドラインとの整合性をまず考慮し、米国の法制度や課題との関係も念頭に置く必要がある。

適用対象は、研究開発に係る無形資産として限定的にすることで、OECD ガイドラインとの事務運営指針との乖離による運用上の混乱を避けるべきである。

主体については、研究開発の自由度の制約の問題はあるものの保守的なアプローチを採るべきである。すなわち、無形資産の研究開発から利用に至る一連のプロセスに関わる当事者を対象とし、一部の関与（資金拠出や開発のみの引き受けなど）については別の取引での整理をすることとして、一部にしか関与しないものは当事者としないうことが妥当と考える。

研究開発成果の権利帰属については、実務では費用分担や貢献の程度に応じて決めることが少ないため、費用分担契約を実施する共同開発にあつては、予測便益に基づ

¹⁵⁸ 岡田・前掲注（157）、62 頁。

¹⁵⁹ 岡田・前掲注（157）、69 頁。

¹⁶⁰ 岡田・前掲注（157）、70 頁。

く費用負担及び成果の持分を約定することが必要である。

無形資産の評価方法について、現状の日本の制度では費用分担としていることに対して OECD ガイドラインでは価値に基づく貢献の分担としている差はあるが、米国でも既存無形資産の評価では費用ではなく価値で算出する余地があることに鑑みて、日本においても、米国の制度で規定されている残余利益分割法を、両側検証可能であり日本での適用の可能性も以前より現実的なものと考えられることから、既存無形資産の拠出時の評価に適用すべきではないだろうか。

本章の後半では、OECD ガイドラインに基づくバイ・イン及びバイ・アウトの簡略化モデルを、欧州の実務家のケースを用いて紹介して、費用分担契約のメカニズムと貢献価値の算出について整理をした。ここでは既存貢献と現在貢献の算出方法の違いを押さえることが重要であるが、簡略化モデルでは考慮されていない事情は実務でさらに深堀されるものとする。

また、米国の法制における無形資産の既存貢献に対する評価事例を紹介し、既存無形資産の評価における残余利益分割法の適用が有用であると確認することができた。

予測便益と実際利益が乖離した場合の対応については、所得相応性基準が日本に導入されたことに鑑み、事後的調整を可能な限り避けるべく、定期的調整条項を貢献評価の方法を含めて具体的に規定することで、自律的に予測して予算を組んでいくことを図るべきである。

費用分担契約の契約書そのものについても言及し、OECD ガイドラインをベースとしたモデル CCA 契約を別紙として紹介することとした。

導入時の運用面での課題として、APA の活用による課税当局との紛争回避及び举证責任の問題があるが、APA については、欧州ではプラクティスがあるものの、日本では相互協議で費用分担契約あるいは利益分割法について目立った実績はないことから、相談実績を積んで今後の実績の増加や予測可能性の向上に関わるべきであり、举证責任については納税者側が引き受けるよう法制化することも含めて、費用分担契約にもそれに対応できる条件付けを検討すべきである。

結論

本論文においては、無形資産に係る移転価格税制における費用分担契約の適用の可能性について、無形資産に係る取引の税制上の課題を OECD ガイドライン、日本の税制及び米国の税制等を比較することで、無形資産の定義、私法上の権利帰属と租税法との関係を整理し、移転価格税制上の独立企業間算定方法としての、分散保有を前提とする多国籍企業の研究開発における費用分担契約の優位性を検討し、費用分担契約を日本企業が運用するにあたって留意すべき点や今後の課題として改正すべき論点を研究した。

第1章では、費用分担契約の対象となる無形資産の性質や各国における定義の違い、移転価格税制における位置付け、及び私法上の権利帰属との関係について検討を行った。無形資産の観念の難しさや移転の容易さ、便益や価値の予測の難しさ等が移転価格税制における問題につながっているが、制度面では、日本ではごく最近になって OECD ガイドラインをふまえて無形資産の定義が明確化されたばかりで、OECD ガイドラインと米国の税制における無形資産の定義と比較して、運用上で理解の相違が生じないように注意する必要がある。無形資産に係る移転価格税制については、日本における制度(ベストメソッドルール)で評価がある程度柔軟にできるようになったが、OECD ガイドラインを念頭に置いて検討すべきとの考えを示した。私法上の権利帰属との関係について、法的所有権と経済的所有権の違いを整理したが、経済的所有権や経済的利益の帰属を検討するにあたって OECD ガイドライン第6章でも説明された DEMPE(開発、改良、維持、保護及び活用)を考慮すること、それに基づくドキュメンテーションが重要であると考え。無形資産において考慮すべきリスクについては、BEPS プロジェクトをふまえた OECD ガイドライン第1章D及び第6章を念頭に取引を描写して独立企業間価格を決定していくことが求められ、今後実効性のあるものにするためにはガイドラインレベルではなく法制化も検討すべき課題であるとした。

第2章では、無形資産取引に係る移転価格税制上の独立企業間価格の算定方法として、従前の比較対象取引のような片側検証ではなく、両側検証を行って各当事者の貢献価値で評価する際に有効とされる利益分割法の概要及びメリット・デメリットについて検討した。評価困難な無形資産として分類される、比較対象取引の不存在や開発の成功の予測が難しい無形資産取引に対して適用される「HTVI アプローチ」では、実際の利益が当事者の当初の予測から大幅に乖離したときに価格を見直す、いわゆる所得相応性基準の課題があることを説明した。所得相応性基準に関しては、OECD ガイドライン、日本の税制、米国の法制度をそれぞれ整理した結果、課税当局との共通認識の形成が重要であるとの結論に至った。ここで所得相応性基準と残余利益分割法との関係を改めて整理して、貢献度に対する現在価値で独立企業間価格を評価する考えを確認し、事後的価格調整(いわゆる後知恵問題)に対して APA の有効性を検討する余地があるとの考えを示した。

第3章では、費用分担契約について概説した。これまでの比較利益分割法や残余利益分割法に加えて、グループ企業間で共同開発・生産活動等を行う際の移転価格算定方法の選択肢として検討した。費用分担契約は各社がロイヤリティーによる取引を要せず知的所有権を共有して実施し、収益を上げるメリットがある半面、契約上の取り決めのため、各参加者の役割や費用、予測便益、予測と実績の乖離時の対応などについて税務当局に説明できれば有用であるとの意見を紹介した。

費用分担契約は米国で発展してきた概念であり、米国、OECD ガイドライン、日本、ドイツ、英国それぞれの制度を概説したうえで、日本の制度と OECD ガイドラインとの整合性を検討し、両制度の相違点として、貢献への評価、制度の対象、文書化対象等における差異があり、日本の制度では法制化も含め、より具体的に規定する余地のあることを指摘した。また、米国において租税回避の観点から費用分担契約で争われた裁判例として、Veritas 事件と Amazon 事件を紹介し、バイ・イン対価の算定方法とその各要素について、費用分担契約の運用上留意すべき事項を検討した。特に、無形資産の評価における、費用分担契約で評価すべき無形資産と他の取引で評価すべき点や、既存貢献と現在貢献の評価方法を明確に分ける点は、制度の異なる日本において費用分担契約を取り決める場合にも考慮すべき要素であるとの考えを示した。

第4章では、費用分担契約を実際に取り入れる場合の条件付けについて、項目毎にこれまでの課題をふまえて検討した。日本において費用分担契約を行うにあたっては OECD ガイドラインとの整合性をまず考慮するが、これまでの米国の法制度や課題との関係も念頭に置くこととした。

まず適用対象は研究開発に係る無形資産として限定的にすることで、OECD ガイドラインとの事務運営指針との乖離による運用上の混乱を避けるべきである。主体についても、研究開発の自由度の制約の問題はあるものの保守的なアプローチを採り、無形資産の研究開発から利用に至るプロセスに関わる当事者を対象とし、一部の関与（資金拠出や開発のみの引き受けなど）については別の取引での整理をすることが妥当であるとした。研究開発成果の権利帰属については、実務では費用分担や貢献の程度に応じて決めることが少ないため、費用分担契約を実施する共同開発にあっては、予測便益に基づく費用負担及び成果の持分を約定することが必要であるとの考えを示した。そして、無形資産の評価方法について、現状の日本の制度では費用分担としていることに対して OECD ガイドラインでは価値に基づく貢献の分担としている差異はあるが、米国でも既存無形資産の評価では費用ではなく価値で算出する余地があることに鑑みて、日本においても、米国の制度で規定されている残余利益分割法を、両側検証可能であり日本での適用の可能性も以前より現実的なものと考えられることから、既存無形資産の拠出時の評価に適用すべきであるとした。

そのうえで、OECD ガイドラインに基づくバイ・イン及びバイ・アウトの簡略化モデルを、欧州の実務家のケースを用いて紹介して費用分担契約のメカニズムと貢献価値の算出について整理を行い、米国の法制における無形資産の既存貢献に対する評価事例を紹介した。

予測便益と実際利益が乖離した場合の対応について、所得相応性基準が日本に導入されたことに鑑み、事後的調整を可能な限り避けるべく、定期的調整条項を貢献評価の方法を含めて費用分担契約のなかで具体的に規定することで、納税者が自律的に予測して予算を組んでいくことを図るべきであるとした。

運用面での課題として、APA の活用による課税当局との紛争回避及び挙証責任の問題についても言及した。APA については、欧州ではプラクティスがあるものの、日本では相互協議で費用分担契約あるいは利益分割法について目立った実績はないことから、相談実績を積んで今後の実績の増加や予測可能性の向上に関わるべきであること、挙証責任については納税者側が引き受けるよう法制化することも含めて、費用分担契約にもそれに対応できる条件付けを検討すべきであるとした。

本論文では、費用分担契約は、多国籍企業がその無形資産を分散保有しており、各社がそれらを持ち寄って研究開発を実施し、成果を共有して自己の事業で実施することで収益を獲得することを前提とした要件となるべきこと、各当事者が費用分担契約に基づく研究開発活動を開始するために提供する無形資産は、残余利益分割法に基づき価値として評価すべきことを述べた。

費用分担契約は、未だ日本企業における利用実績の少ない移転価格算定方法であり、納税者・課税庁双方にとって予測可能性を見極めることが難しい手法ではあるが、今後の新たな形でのビジネスの展開においては、知的財産の所有権を前提とし、二当事者間の取引を前提とした移転価格税制では対応できないことは明らかなので、費用分担契約の概念はもとより、運用面を含む具体的な手法を法制度化していくことが求められる。法制度として明確化する点に関しては、企業における研究開発の自由度を奪うことのないよう、少なくとも OECD ガイドラインに準拠した他国とのコンフリクトは避けるよう要件付けをしていくことが必要と考える。

別紙として、モデル CCA 契約を Dennis Nijssen 氏の論文のものを参考にして作成して掲載した。今後の実務における費用分担契約の参考としたい。

以上

別紙 モデル CCA 契約

このモデル契約は、Dennis Josef Rudolf Nijssen "An Analysis of Cost Contribution Arrangements as a Legitimate Transfer Pricing Instrument and a Tax Avoidance Tool" Annex – Model CCA Contract を翻訳・加筆修正したものである。

[本文の括弧内は、案件固有の情報を入力する]

費用分担契約

本契約は、本日[日付]、以下の当事者によって締結された。

1. [X US]は、[米国] _____ で設立された法人であり、
2. [X SG]は、[シンガポール] _____ で設立された法人であり、
3. [X UK]は、[英国] _____ で設立された法人であり、
4. [X ...]は、[国名] _____ で設立された法人である。

本契約において、上記の当事者は、以下総称してまたは個別に「参加者」という。

前文

- 参加者は、[例：消費者向け家電製品の製造と販売]に関与する世界的な企業グループである[X グループ]の構成員である。
- このグループは、特定の[グループ企業間のグローバル活動の名称]（以下、「グローバル活動」という。）を一元化することを決定した。
- グローバル活動は、グループの移転価格マスターファイルとローカルファイルで詳しく説明されているとおり、参加者の事業運営に価値のある貢献をしており、それゆえ各参加者はグローバル活動からの恩恵を受けることを期待している。
- すべての参加者は、本契約の締結または終了、グローバル活動の範囲と内容、およびグローバル活動の遂行に関連する予算等について、常に意思決定を行うために十分な資格のある担当者を雇用する。したがって、すべての参加者は、グローバル活動に関連するリスクを共同で管理し、定期的にそのような管理を行わなければならない。
- 参加者は、本契約を通じて、グローバル活動を調整し、関連するコスト、リスク、および「グローバル活動の成果」（以下、「本成果」という。）を独立企業間原則と一致する方法で共有するための取り決めを正式化することを意図している。
- すべての参加者は、本契約に従って行われるグローバル活動から得られる利益の各参加者の比例配分が、グローバル活動に係るコストについて本契約に基づき計算された参加者の比例配分と一致することを合理的に期待している。
- [X UK]は、本契約の管理者、コーディネーター、ファシリテーターとしての役割

を果たすことを望んでいる。

[これらの事項は、CCA が適合する活動を組織化するための最も適切な前提条件が満たされていることを説明している。各当事者はすべての参加者が費用分担した活動に関連するリスクを管理し、参加者の CCA への参加によって参加者間の相互の利益を期待していることを、明確に確認している。]

以上より、参加者は次のとおり合意する。

第 1 条：定義

1. 「本契約」は、この契約をいうものとし、その内容は随時更新されるものとする。
2. 「グローバル活動」は、有形資産、無形資産、またはサービスに係るすべての共同開発、生産、または取得活動をいう。これらは、次の[3]つの異なるカテゴリに分類される。
 - [「戦略的マーケティング」]
 - [「研究開発」]
 - [「経営管理および支援業務」]株主の活動、および、参加者によって、または参加者のためにすでに実行された活動の単なる繰り返しにすぎない活動など、付随的な利益を提供しない、または、付随的な利益のみを提供する活動は、グローバル活動から明示的に除外されることに注意しなければならない。
3. 「本成果」は、本契約に基づき遂行されたグローバル活動に由来する、いかなるすべての有形または無形資産をいい、これにはブランド、商標、技術、プロセス技術、ノウハウが含まれるが、これらに限られない。
4. 参加者にとっての「地理的テリトリー」とは、当該参加者の居住国、および[X グループ]が現地の関係会社によって代表されておらず[X グループの経営管理]によってその参加者に任命された、付録 I でリストアップして指定された国をいう。
5. 「既存貢献」とは、付録 II にリストアップして指定された、本契約に基づいて使用またはさらなる開発の目的で利用可能な、既存価値の有形または無形資産をいう。
6. 「現在貢献」とは、付録 III にリストアップして指定された、本契約に基づいて実行されるグローバル活動に関連する機能をいう。
7. 「調整的支払」とは、既存貢献と現在貢献の全体における割合を調整するために行われる参加者間の支払をいう。
8. 本契約の期間中の暦年の特定の四半期における参加者の「純売上高」とは、一般に公正妥当と認められた会計原則に従って報告された、当該期間中の参加者の第三者への実際の売上高の合計金額をいう。
9. 本契約の期間中の暦年の特定の四半期における参加者の「製造費用」とは、一般に公正妥当と認められた会計原則に従って報告された、当該期間中の参加者の実

際の直接および間接の生産活動コストの合計金額をいう。

[この第 1 条では、本契約で用いられる用語の定義を規定する。特に、コストシェアリング活動（「グローバル活動」）、利益を割り当てるための基準（この例では「地理的テリトリー」）、およびコストを割り当てるための基準（この例では「純売上高」および「生産コスト」）と定義する。）。地理的テリトリー、既存貢献、および現在貢献は、付録 I ~ III でさらに規定する必要がある。]

第 2 条 本成果の効果的かつ合法的な所有権

1. 各参加者は、その業務遂行に関連する範囲で、すべての本成果の独占的かつ有効な所有者であるものとする。
2. 各参加者は、その業務遂行に関連し、または将来に関連する可能性のあるすべての本成果に自由にアクセスし、常に通知を受けられるものとする。
3. 本条第 1 項および第 2 項の目的上、グローバル活動のうち戦略的マーケティングから生じる無形資産は、参加者の地理的テリトリーにおける第三者への販売に関連して使用される範囲で、参加者の業務に関連するものとみなされる。
4. 本条第 1 項および第 2 項の目的上、グローバル活動のうち研究開発から生じる無形資産は、参加者の生産現場での製造に関連して使用される範囲で、参加者の業務に関連するものとみなされる。
5. 本条に基づく本成果の使用に関して、参加者は、本契約に基づく調整的支払として支払われる金額以外の金額を請求されることはない。
6. 管理の便宜と、より広い知的財産の保護のために、グローバル活動の結果に関連するすべての知的財産権の法的所有権は、[X US、X UK、X SG]が保有することができる。参加者は、本成果に関連するすべての知的財産権の法的所有権（有効な所有権ではない）を[X US、X UK、X SG]に帰属させるための、必要かつ適切なすべての手順を実行し、またはその他の方法で関与することに同意する。

[この第 2 条では、費用分担の結果の効果的かつ合法的な所有権を割り当てる。また、第 6 項で、有効な所有権はすべての参加者間で共有されるが、法的所有権は一元化されていることを明確にしている。]

第 3 条 既存貢献

1. 参加者は、本契約に基づき既存貢献を行う参加者が、それらの貢献価値に等しい独立企業間価格の対価を受け取ることに同意する。
2. 本条の第 1 項の対価を決定するための既存貢献の評価は、かかる評価の時点で有効な OECD 移転価格ガイドラインに従って行われるものとする。
3. 本契約の付録 II には、既存貢献およびそれらの価値、並びに価値決定のために適用される評価方法の仕様が規定される。

[この第 3 条では、既存貢献の特定と評価に言及している。付録 II には、基盤資産と

して、またはコストシェアリング活動を実行するために使用される資産として、CCAの下で提供されるすべての有形および無形資産の説明が記載される。さらに、資産または資産クラスごとに、価値の決定方法が規定される。ただし、この付録IIはケースによってかなり異なることを念頭に置く必要がある。そのため、モデル契約が参照したケーススタディの例は含まれていない。]

第4条 現在貢献

1. 参加者は、本契約に基づいて現在貢献を行う参加者が、それらの貢献価値に等しい独立企業間価格に基づく対価を受け取ることに同意する。
2. 本条第1項で規定されている対価を決定するための現在貢献の評価は、かかる評価の時点で有効なOECD移転価格ガイドラインで提供されているガイダンスに基づき行われるものとする。
3. 本契約の付録IIIには、すべての現在貢献およびそれらの価値、並びに価値決定のために適用される評価方法の様子が規定される。

[この第4条では、現在貢献の特定と評価に言及している。付録IIIには、各参加者が実行する機能に係る説明が含まれる。さらに、機能ごとにそれがどのように評価されたかを示している。付録IIと同様に、これはCCAのケースごとに固有であるため、モデル契約が参照したケーススタディの例は含まれていない。]

第5条 調整的支払

1. 本契約第6条および第7条に従って支払われる既存貢献および現在貢献に対する対価は、調整的支払を通して行われる。
2. [X UK]は、本契約で概説されている方法に従って、すべての必要な調整的支払を立てるために要する計算を（米ドル建て）を四半期ごとに行うものとする。
3. [X UK]は本契約に基づく計算結果を各参加者に通知し、四半期末後の[10]営業日の終了前に各参加者に必要に応じてデビットノートまたはクレジットノートを発行する。
4. すべての請求書とクレジットノートに対しては、発行日から[20]営業日以内に支払われる。

[この第5条では、CCAの管理者責任者を任命し、調整的支払の請求および支払に関する実務的な条件を規定している。]

第6条 戦略的マーケティング

1. 参加者は、本契約の期間中の暦年の任意の四半期における各参加者の純売上高が、当該四半期における戦略的マーケティングから参加者が予想する利益を合理的に反映していると判断した。従って、参加者は、純売上高に比例して戦略的マーケティングに関連する費用を分担することに同意する。

2. 本契約第 5 条に基づく調整的支払を計算するために、暦年の任意の四半期に行われた戦略的マーケティングに関連する既存貢献と現在貢献の合計値を同じ四半期の純売上高で除した値に、当該四半期の個々の参加者の純売上高を乗じるものとする。

[この第 6 条では、戦略的マーケティングに関して、純売上高に基づき調整的支払を計算する方法を規定している。ある参加者の四半期の総純売上高が 100 で、当該四半期のすべての参加者の総純売上高が 1,000 の場合、この参加者には、当該四半期の戦略的マーケティングに関連する費用の 10% が割り当てられる。参加者自身のマーケティング関連の貢献がより低い、または、より高い金額で評価されるかぎり、参加者は調整的支払を支払うか受け取ることとなる。]

第 7 条 研究開発

1. 参加者は、本契約の期間中の暦年の任意の四半期における各参加者の製造費用は、当該四半期における研究開発からの参加者の予想される利益を合理的に反映していると判断した。従って、参加者は、研究開発に関連する費用を生産コストに比例して分担することに同意する。
2. 本契約第 5 条に基づく調整的支払を計算するために、暦年の任意の四半期に行われた研究開発に関連する既存貢献と現在貢献の合計値を当該四半期の生産コストの累計額で除した値に、当該四半期の個々の参加者の生産コストを乗じるものとする。

[この第 7 条では、研究開発に関する調整的支払を生産コストに基づいて計算する方法を規定している。ある参加者の四半期の総生産コストが 100 で、当該四半期のすべての参加者の総生産コストが 1,000 の場合、この参加者には、当該四半期の研究開発に関連する費用の 10% が割り当てられる。参加者自身の R&D 関連の貢献がより低い、または、より高い金額で評価されるかぎり、参加者は調整的支払を支払うか受け取ることとなる。]

第 8 条 経営管理および支援業務

1. [X US および X UK] は、暦年の任意の四半期の経営管理および支援業務に関連する現在貢献を、当該四半期にそれぞれの担当者が費やした時間に基づき参加者に割り当てるものとし、経営管理および支援業務に係る調整的支払についても、この考えに基づき行われるものとする。
2. [X US および X UK] は、参加者からの要請に応じて、第 8 条第 1 項に基づく割り当ての正確さを証明するために、各参加者にその計時管理の記録を提示する。

[この第 8 条では、経営管理および支援業務に関する調整的支払が、費やした時間に基づいて計算する旨を規定している。]

第 9 条 調整的支払の計算方法の調整

1. 参加者は、本契約第 6 条、第 7 条および第 8 条に基づく調整的支払の計算に使用される方法を毎年確認する。
2. 本契約に基づき実施されるグローバル活動の性質、参加者の事業運営、および[X グループおよびその子会社]の財政状態に影響を与える一般的な経済状況に照らして、調整的支払の計算が適切であり続けることを担保するために必要であると判断された場合、参加者は、調整的支払の計算に使用される方法を将来調整することにつき書面で同意する。

[この第 9 条では、費用配分メカニズムの定期的なレビューと、関連する状況が変化した場合の将来の調整を可能としている。]

第 10 条 既存貢献の評価の調整

1. 既存貢献の評価は、決算予想を考慮して当初の評価が行われていた場合において、実際の決算の結果当初の評価から 20% 以上調整することになるときは、遡及的に調整されるものとする。
2. ただし、(a) 決算予想と実際の決算との差異が、当初の評価時に評価の合理性が予測できなかった状況により生じた場合、または (b) 当初評価後の最初の 5 年間の決算予想と実際の決算の差異が、本条第 1 項に基づく調整につながるほど重要ではない場合は、調整を行わないものとする。
3. 本条に基づく既存貢献の評価に対する調整は、当該四半期の第 5 条に基づく調整的支払の計算に反映されるものとする。

[この第 10 条では、既存貢献の評価のレビューと、事後の決算が決算予想から大幅に逸脱した場合の遡及を認めている。第 1 項に含まれる逸脱率を含む調整条項は、OECD 移転価格ガイドラインのパラグラフ 6.193 に規定されている、HTVI の取り扱いに関する OECD のガイダンスと一致している。]

第 11 条 X US、X UK、X SG への承認

1. 本契約に基づき作成または強化されたすべての無形資産の有効な所有者として、参加者は[X US、X UK、X SG またはその被指名人]に対して、本成果を第三者にライセンス供与する権限を付与する。
2. 本条第 1 項に基づく本成果のライセンス供与による収益は、本成果の有効な所有権の持分に比例して参加者に割り当てられ、第 5 条に基づく調整的支払の計算に反映されるものとする。
3. 本条第 2 項に基づく収益の配分にあたっては、暦年の任意の四半期に受け取ったマーケティング無形資産のライセンス供与による収益の合計額を、同じ四半期の純売上高の合計額で除したうえで、当該四半期の個々の参加者の純売上高を乗じるものとする。

4. 本条第2項に基づく収益の配分にあたっては、暦年の任意の四半期に受け取った技術およびノウハウのライセンス供与による収益の合計額を、同じ四半期の生産コストの合計額で除したうえで、当該四半期の個々の参加者の生産コストを乗じるものとする。

[この第11条では、収益が参加者間で比例配分されることを前提として、本成果からのライセンス供与を承認する。四半期の参加者の総純売上高が100で、当該四半期のすべての参加者の総純売上高が1,000の場合、この参加者には、当該四半期にマーケティング無形資産をライセンス供与することによる収入の10%が割り当てられ、それに応じて調整的支払がなされる。ある四半期の参加者の総生産コストが100で、その四半期のすべての参加者の総生産コストが1,000の場合、この参加者には、当該四半期の技術及びノウハウをライセンス供与することによる収入の10%が割り当てられ、調整的支払がなされる。]

第12条 新加入／退出する参加者

1. 新しい参加者が本契約に基づいて参加者として認められた場合（以下、「新規参加者」という。）、既存の参加者または新規参加者は、場合によっては、新規参加者による既存貢献への価値と、既存の参加者が新規参加者の加入時に新規参加者に提供する有形および無形資産の価値との差額について、他の参加者に追加的な調整的支払を行うものとする。
2. 新規参加者は、[X US、X UK、X SG および/またはその被指名人]に、本条第1項に基づき既存の参加者が利用できるようになった無形資産に含まれる知的財産権に係る法的所有権（有効な所有権ではない）を帰属させるために必要かつ適切なすべての手順を実行し、またはその他の方法で参加することに同意する。
3. 参加者（以下、「退出参加者」という。）が本契約への参加を終了し、有形および無形資産の受益権を放棄した場合、残りの参加者は、退出参加者に対して、退出時に退出参加者から取得した有形または無形資産の残りの参加者への価値相当額について追加的支払を行うものとする。
4. 本条第1項および第3項で言及されている対価を決定する目的での有形および無形資産の評価は、かかる評価の時点で有効な OECD 移転価格ガイドラインで提供されているガイダンスに基づき行われるものとする。

[この第12条では、CCAに基づき新規参加者の受け入れが認められ、または既存の参加者が退出できる条件を規定する。最も関連するところでは、参加・退出両方のケースにおいて、参加者間で資産の効果的な移転を行う場合に備えて、バイ・イン、バイ・アウト支払を取り決めることとなる。]

第13条 源泉徴収税、間接税およびその他の徴収

1. 本契約に基づくすべての調整的支払は、現在または将来の所得税、印紙税その他

の税金や手数料、控除または源泉徴収や、現在または今後の、政府当局もしくはその行政区画または税務当局による課税、徴収、源泉徴収または査定からの制約または制限を受けず、また控除されないものとする。(これらの税について、以下「外国税額」という。)

2. 本契約において調整的支払の受領者または[X グループ]の他のメンバーが税額控除を受けることができる場合において、当該調整的支払から外国税額を源泉徴収する必要がある場合、調整的支払の金額は、すべての外国税額の支払後に本契約に基づいて支払われる金額を受領者に支払うために必要な範囲で増額されるものとする。

[この第 13 条では、調整的支払に対して源泉徴収税される場合の処理の方法を規定している。かかる源泉徴収税が調整的支払の受領者に対して控除可能でない限り、調整的支払の金額にかかる税金費用を負担させることは、独立企業間取引を前提として考慮される。]

第 14 条 表明および保証

1. 参加者は、本成果に関連して、いかなる明示または黙示の表明、保証、または保証も行わないものとする。
2. 参加者は、業界標準に準拠した専門的かつ職人的な方法でグローバル活動を遂行するために合理的な努力を払うものとする。
3. 参加者は、他の参加者の故意または重大な過失に起因する損害を除き、本契約に基づく義務の不履行または遅延の結果について、他の参加者に対して責任を負わないものとする。
4. いかなる場合も、参加者は、特別、懲罰的、偶発的、直接的、間接的、または結果的な損害(逸失利益、貯蓄の損失または事業損失を含むがこれらに限られない)または記録もしくはデータの損失について、かかる損害の可能性が開示されているか、合理的に予見されている可能性があるかどうか、契約、保証、厳格責任、不法行為(過失を含むがこれに限定されない)に基づく法的措置であるかどうかにかかわらず、他の参加者に対して責任を負わないものとする。本契約に起因または関連する請求、損失、その他の責任に対する参加者の責任の上限は、直近 6 か月間の本契約に基づく当該参加者への支払総額を超えないものとする。本契約に基づく各参加者の全ての責任および他の参加者への救済は、本項に含まれる責任制限に従うものとする。

[この第 14 条では、参加者間の表明保証を規定している。この条件は、個々の事案の事実と状況に照らして適切であると考えられるよう修正することができる。]

第 15 条 契約期間および契約解除

1. 本契約は、[日付]の時点で発行するものとし、本条に基づく解除の時点まで有効

に存続する。

2. 参加者は、少なくとも 6 か月前に[X UK]に参加終了の意向を書面で発行することにより、自己の裁量で本契約への参加を終了することができる。
3. 本契約は、参加者に清算、破産、または支払不能の状態が発生した場合、当該参加者について自動的かつ直ちに本契約を解除するものとする。
4. [X UK]は、参加者の株主または経営陣に[25%]以上の変更があった場合、当該参加者について直ちに本契約を解除する権利を有するものとする。
5. [X UK]は、参加者が[X UK]から書面による通知を受け取ってから 90 日以内に重大な不履行を是正しなかった場合、当該参加者について本契約を解除する権利を有するものとする。

[この第 15 条では、CCA を終了する方法の概要を説明している。この例は、オープンエンドの契約を前提としているが、有期の契約とすることも可能である。]

第 16 条 一般条項

1. 本契約に含まれる条項のいずれかが無効または執行不能であると判断される場合、そのような無効または執行不能は、本契約に含まれる残りの条項の有効性または執行可能性に影響を与えないものとする。無効または執行不能な条項は、当該条項の意図を実行するために必要となる可能性のある修正または変更を確保・実施するためのあらゆる努力を行うことを参加者が引き受けるものとする。
2. 一または複数の参加者に関する、意図された参加者または複数の参加者による本契約の不履行、本契約の解約、終了、または無効（全体または一部）は、当該一または複数の参加者に関する本契約の有効性または継続に影響を与えないものとする。
3. 本契約または本契約の条項の変更、修正、または放棄は、書面で行われた場合、または正式に権限を与えられた代表者によって書面で確認された場合にのみ、参加者を拘束するものとする。
4. 参加者は、適用される既存または将来の税法ならびに財政規則および規制を確実に遵守するために必要な場合に、本契約を修正することに同意する。参加者は、可能な限り、適用される法的要件に準拠するよう本契約の条件を解釈することに同意する。
5. 本契約が終了し、または解除された場合、参加者は、その終了または解除時点で履行期が到来しているすべての義務を履行しなければならない。
6. 本契約に基づく参加者の権利と義務は完全に個人的なものであり、本契約は、すべての参加者の事前の書面による同意なしに譲渡してはならない。
7. 本契約のいかなる条項も、参加者間のパートナーシップを形成し、または本契約に従って行われる活動が OECD モデル租税条約の第 7 条で意味する事業所または恒久的施設を構成するものと解釈されないものとする。

8. 本契約には、第三者の利益のための、または本契約の参加者に対して第三者によって実施される可能性のある規定または規定は含まれていない。
9. 本契約は、参加者により別個の副本で締結することができ、その各々が締結され交付されたときは、原本を構成するものとみなされるが、そのすべてが一体となって同一の契約として構成されるものとする。
10. この契約は、[国]の法律に準拠し、議論または意見の相違がある場合は、[適切な裁判所の名前]による裁定の対象となる。

[この第 16 条では、いくつかのさらなる一般的な取り決めを規定しているが、第三者間で受け入れられる範囲内で参加者の特定の希望に対応するように調整することが可能である。]

以下の者を代表して、[日付]から有効とすることで合意し承認された。

[X US]

[X UK]

[X SG]

[X ...]

付録 I：参加者ごとの地理的テリトリーの仕様

付録 II：既存貢献の仕様

付録 III：現在貢献の仕様

参考文献

【書籍】

1. 赤松晃『国際課税の実務と理論～グローバルエコノミーと租税法～第4版』（税務研究会出版局、2015年）
2. EY 税理士法人『無形資産の管理と移転価格算定の税務』（中央経済社、2019年）
3. 金子宏『租税法 第二十四版』（弘文堂、2021年）
4. 金子宏・中里実『租税法と民法』（有斐閣、2018年）
5. 田井良夫『国際租税の理論と課題』（税務経理協会、2020年）
6. 田井良夫『国際的二重課税の排除の研究－外国子会社配当免除制度への転換の検討を中心として－』（税務経理協会、2010年）
7. 角田伸弘『所得相応性基準－評価困難な無形資産取引に係る価格調整措置導入の背景－』（中央経済社、2019年）
8. 中村正秀『多国籍企業とアメリカ租税政策』（岩波書店、2010年）
9. 本庄資『国際課税における重要な課税原則の再検討 中巻』（日本租税研究協会、2016年）
10. 本庄資・田井良夫・関口博久『国際租税法－概論－第4版』（大蔵財務協会、2018年）
11. 増井良啓・宮崎裕子『国際租税法 第4版』（東京大学出版会、2019年）
12. 森信茂樹『デジタル経済と税 AI時代の富をめぐる攻防』（日本経済新聞出版社、2019年）
13. 山川博樹編著『電子経済課税と移転価格』（中央経済社、2020年）

【雑誌論文】

<費用分担契約>

1. 青山慶二「費用分担契約に寄る無形資産の移転－アマゾン事件判決と我が国税制改正－ プロフェッションジャーナル 2019年11月21日 (<https://profession-net.com/professionjournal/international-article-129/>, 2022年1月3日最終閲覧)
2. 朝妻章如「所得源泉再考」租税研究 857号（2021年3月）
3. 一高龍司「Veritas 判決と Amazon 判決における独立取引比準法の適用」近畿大学法学第65巻第3・4号 2018年
4. 一高龍司「費用分担契約と取引単位の問題について」租税研究 767号（2013年9月）
5. 一高龍司「費用分担契約に係る法令等の整備の方向性 21世紀政策研究所 研究プロジェクト グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方 ～BEPS執行段階の課題の第一次検証～」21世紀政策研究所 2014年5月
6. 居波邦泰「米国のコスト・シェアリング契約に係る移転価格訴訟への考察-ザイリックス事案及びベリタス事案-」租税研究 734号（2010年12月）

7. 小森敦「BEPS 後における移転価格と独立企業原則 (Transfer Pricing and the Arm's Length Principle after BEPS by Richard Coller and Joseph Andrus)」租税研究 837 号 (2019 年 7 月)
8. 高久隆太「移転価格課税における無形資産の使用により生じた利益の帰属及びその配分」税大論叢 49 号 2005 年 6 月
9. デロイトトーマツ税理士法人「費用分担取極め」新たな移転価格の展望(全 9 章) – BEPS に伴う変化への実務ガイダンス – 2016 年 7 月
10. 本庄資「無形資産・費用分担契約・サービス-移転価格税制(3) 米国法人税制(第 11 回)」租税研究 719 号 (2009 年 9 月)
11. 丸田浩「費用分担契約による費用分担と独立起業原則との関係_研究ノート」横浜法学第 22 巻第 2 号 2013 年 12 月
12. 三田村仁「費用分担契約 (Cost Contribution Arrangement) に関する一考察」税大論叢 49 号 2005 年 6 月
13. 望月文夫「アマゾン事件判決と CUT 法の適用」租税研究 814 号 (2017 年 8 月)
<無形資産>
14. 市場哲也「移転価格税制による多国籍企業の戦略的不確実性への影響」産研論集 2021 年 3 月
15. 一般社団法人 日本経済団体連合会「BEPS 行動 10 利益分割に関する改訂ガイダンス 公開討議草案に対する意見」2017 年 9 月 15 日
(<https://www.keidanren.or.jp/policy/2017/070.html>, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧)
16. 井出裕子「移転価格税制における「評価困難な無形資産」に係る一考察-2017 年 OECD ガイドライン「事後的な利益水準に基づく調整」の我が国への導入を踏まえて-」千葉商大論叢 第 56 巻 第 2 号 (2018 年 11 月)
17. 大岩利衣子「移転価格税制における無形資産取引の考察-無形資産の所有権について(1)-」商学討究第 58 巻第 2・3 号 2007 年 12 月
18. 大岩利衣子「移転価格税制における無形資産取引の考察-無形資産の所有権について(3)-」商学討究第 59 巻第 1 号 2008 年 7 月
19. 岡田至康「無形資産を巡る OECD プロジェクト (概要) – (移転価格に係る討議草案等) – 21 世紀政策研究所 研究プロジェクト グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方 ~BEPS 執行段階の課題の第一次検証~」21 世紀政策研究所 2014 年 5 月
20. 神山幸「移転価格税制の適用における無形資産の取扱いについて」税大論叢 79 号 2014 年 6 月
21. KPMG インサイト「利益分割法 (Profit Split Method)」2020 年 10 月 1 日
(<https://home.kpmg/jp/ja/home/insights/2013/10/taxpsm.html>, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧)

22. 小島義博・小山浩・尾登亮介「移転価格に関する裁判例の検討－東京地判平成26年8月28日を題材に－」森・濱田松本法律事務所 TAX LAW NEWSLETTER Vol.9 2014年11月号
([https://www.mhmjapan.com/content/files/00018367/TAX_LAW_NEWSLETTER\(Vol.9\).pdf](https://www.mhmjapan.com/content/files/00018367/TAX_LAW_NEWSLETTER(Vol.9).pdf), 2022年1月3日最終閲覧)
23. 佐藤修二「裁判例から振り返る国際租税法－移転価格税制、タックス・ヘイブン対策税制を中心に－」租税研究 857号 (2021年3月)
24. 須藤一郎・田村全・宮嵯晃・吉國貴子「BEPS プロジェクトを踏まえた無形資産取引に係る移転価格税制の調査・研究事業」租税研究 829号 (2018年11月)
25. 寺田暁央「無形資産取引における独立企業間価格算定方法」－東京地裁平成29年11月24日判決を素材に－」租税資料館賞受賞論文集第28回 (2019年)
26. 中島美佐「移転価格の執行における無形資産の取り扱いについて」租税資料館賞受賞論文集 第21回 (2012年)
27. 野口倫央「多国籍企業の知的財産取引に対応した移転価格税制の理論的基盤」豊橋創造大学紀要 第17号 2013年3月
28. 南繁樹「移転価格税制－無形資産に関する最新事情：DCF法, 所得相応性基準, 最新判例, 海外での発展」租税研究 841号 (2019年11月)
29. 望月文夫「OECDの無形資産と今後の展開について」租税研究 802号 (2016年8月)
30. 山川博樹「BEPS後の一般国際税務及び移転価格税務の交錯 21世紀政策研究所研究プロジェクト グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方～BEPS執行段階の課題の第一次検証～」21世紀政策研究所
31. 山本武「無形資産取引における実務面の影響-2017年版 OECD 移転価格ガイドライン-」租税研究 832号 (2018年2月)
32. 吉村政穂「移転価格税制と無形資産-BEPS最終報告書の公表を受けて」租税研究 797号 (2016年3月)
<デジタル課税>
33. 青山慶二「グローバルビジネスとデジタル課税 21世紀政策研究所 研究プロジェクト グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方～経済の電子化に伴う課税上の課題～」21世紀政策研究所 2020年7月
34. 青山慶二「コロナ環境下での電子経済課税ルールの課題」租税研究 853号 (2020年11月)
35. 岡田至康「新たな利益配分ルールと移転価格 21世紀政策研究所 研究プロジェクト グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方～経済の電子化に伴う課税上の課題～」21世紀政策研究所 2020年7月
36. 白土晴久・城地徳政・浅川和仁「2020年10月12日公表の第一の柱及び第二の柱のブループリントの概要と企業への潜在的影響」租税研究 856号 (2021年2月)

月)

37. 吉岡伸朗・須崎洋介「経済産業省令和元年度委託事業の【経済の電子化を踏まえた課税の動向等に係る調査報告書】のポイント解説」租税研究 855 号 (2021 年 1 月)
38. 渡辺徹也「デジタル課税」租税研究 857 号 (2021 年 3 月)
39. 渡辺智之「経済のデジタル化と BEPS プロジェクト」日本機械輸出組合 国際税務研究会 2020 年 2 月
<所得相応性基準>
40. 浅川和仁「米国租税法上の無形資産の評価の実情と日本に対する示唆-所得相応性基準の分析を中心として」税大論叢 49 号、2005 年
41. 居波邦泰「無形資産の国外関連者への移転等に係る課税のあり方-わが国への所得相応性基準の導入の検討」税大論叢 59 号 2008 年 6 月
42. 黒川兼・藤沢徹・明定幸彦「令和元年度税制改正における所得相応性基準・DCF 法の導入について <1>」INTERNATIONAL TAXATION Vol.39 No.11 2019 年 11 月 (<https://www.pwc.com/jp/ja/tax-articles/assets/it-2019-11-tp.pdf>, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧)
43. 黒川兼・藤沢徹・明定幸彦「令和元年度税制改正における所得相応性基準・DCF 法の導入について <2>」INTERNATIONAL TAXATION Vol.39 No.12 2019 年 12 月 (<https://www.pwc.com/jp/ja/tax-articles/assets/it-2019-12-tp.pdf>, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧)
44. スーザン・ファン・デル・ハム・水島吾朗「令和元年度税制改正における所得相応性基準・DCF 法の導入について <3>」INTERNATIONAL TAXATION Vol.40 No.1 2020 年 1 月 (<https://www.pwc.com/jp/ja/tax-articles/assets/it-2020-01-tp.pdf>, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧)
45. 渡辺智之「所得相応性基準」日本機械輸出組合 国際税務研究会 2017 年 3 月
46. 伊藤剛志「所得相応性基準の導入に関する諸問題」法律時報 90 巻 2 号 2018 年
<移転価格全般>
47. 青山慶二「BEPS における移転価格課税問題について」租税研究 783 号 (2015 年 1 月)
48. 飯田淳一「移転価格事務運営要領 (事務運営指針) の一部改正について」租税研究 827 号 (2018 年 9 月)
49. Baker & McKenzie 「アフターコロナを見据えて加速するデジタルトランスフォーメーションにおいて必要な移転価格対応」Corporate & Tax Global Update ニュースレター Vol. 50 (https://www.bakermckenzie.co.jp/wp/wp-content/uploads/Newsletter_200929_CorporateTax_vol_50.pdf, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧)
50. 宮武敏夫「BEPS 後の移転価格税制」租税研究 832 号 (2019 年 2 月)

<グループ内役務提供>

51. 本庄資「国際課税における重要な課税原則の再検討(第 14 回)移転価格税制の特定の問題(他の租税回避の可能性が高い取引)に関する OECD BEPS Action10 の検討とビジネス界・主な租税実務家意見の焦点」 租税研究 790 号 (2015 年 8 月)
52. 山本武「企業グループ内役務提供-OECD 移転ガイドライン 2017 年版-実務的側面からの検討-」 租税研究 820 号 (2018 年 2 月)

<国際租税全般>

53. 明石英司「BEPS と国際租税戦略の動向」 CGSA フォーラム 2018 年 3 月
54. 伴忠彦「国際課税の動向と執行」 租税研究 826 号 (2018 年 8 月)
55. 堀江知洋「国際課税の動向と執行の現状」 租税研究 838 号 (2019 年 8 月)
56. 武藤功哉「国際課税を巡る最近の動きについて」 租税研究 850 号 (2020 年 8 月)
57. 山下貴・佐藤修二・武藤雄木「今求められる税務コンプライアンスとは何か〜『税務』と『法務』の協働の観点から〜」 租税研究 830 号 (2018 年 12 月)

<タックス・ヘイブン、CFC ルール>

58. 岩科信明「タックスヘイブン対策税制の税務調査での論点と関連裁判例」 租税研究 828 号 (2018 年 10 月)
59. 岡直樹「タックスヘイブンとの闘いと国際租税法—新課税権とグローバルミニマム税—」 財務省財務総合政策研究所「フィナンシャル・レビュー」令和 2 年第 2 号 (通巻第 143 号) 2020 年 6 月
60. 小林康弘「多国籍企業の節税戦略 タックスヘイブンと租税回避」『証券経済学会年報』第 51 号別冊
61. 望月文夫「新しいタックス・ヘイブン税制の状況」 租税研究 826 号 (2018 年 8 月)

<法令等>

62. 経済産業省「BEPS プロジェクトを踏まえた移転価格税制及び各国、現地子会社等に対する課税問題に係る調査・研究事業 平成 29 年度対日直接投資促進体制整備等調査事業 調査報告書」 2018 年 2 月
63. 国際課税連絡協議会「令和 3 年度税制改正要望」 2020 年 9 月
64. 国税庁「移転価格税制と価値創造の一致 行動 8-10 2015 年最終報告書(抜粋)」 国税庁 (<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/kokusai/beps/pdf/8-10.pdf>, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧)
65. 国税庁「OECD 多国籍企業及び税務当局のための 移転価格ガイドライン 2017 年版」
(<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/kokusai/oecd/tp/pdf/2017translated.pdf>, 2022 年 1 月 3 日最終閲覧)
66. 国税庁「別冊 移転価格税制の適用に当たっての参考事例集」

- (<https://www.nta.go.jp/law/jimu-unei/hojin/010601/pdf/bessatsu.pdf>, 2022年1月3日最終閲覧)
67. 国税庁「令和元年6月28日付課法2-10ほか2課共同『法人税基本通達等の一部改正について』(法令解釈通達)の趣旨説明」
(<https://www.nta.go.jp/law/joho-zeikaishaku/hojin/200708/pdf/08-3.pdf>, 2022年1月3日最終閲覧)
68. 国税庁「令和2事務年度の「相互協議の状況」について」2021年10月
(https://www.nta.go.jp/information/release/kokuzeicho/2021/sogo_kyogi/index.htm, 2022年1月3日最終閲覧)
69. 財務省「令和元年度 税制改正の解説 国際課税関係の改正」
(https://www.mof.go.jp/tax_policy/tax_reform/outline/fy2019/explanation/pdf/p0563-0711.pdf, 2022年1月3日最終閲覧)
70. 財務省「令和3年度税制改正の大綱」
(https://www.mof.go.jp/tax_policy/tax_reform/outline/fy2021/20201221taikou.pdf, 2022年1月3日最終閲覧)
71. 東京都「令和元年度東京都税制調査会答申 補足資料」2019年10月
(https://www.metro.tokyo.lg.jp/tosei/hodohappyo/press/2019/10/31/documents/19_04.pdf, 2022年1月3日最終閲覧)
72. 内閣府 第5回税制調査会 資料3 説明資料〔新たな国際課税ルールに関する合意について〕2021年11月12日 (<https://www.cao.go.jp/zeicho/content/3zen5kai3.pdf>, 2022年1月3日最終閲覧)
73. 日本機械輸出組合「令和3年度税制改正要望」2020年7月
【海外文献】
74. Tomas Brabenec “Transfer Pricing in Cost Contribution Arrangements” Prague University of Economics 2010
75. Arthur J. Cockfield "BEPS and Global Digital Taxation" Tax Notes International, Vol. 75, No. 11, 2014
76. Arthur J. Cockfield "Tax Wars: How to End the Conflict over Taxing Global Digital Commerce" 17 Berkeley Bus. L.J. 347 2020
77. Joer Cooper, Randall Fox, Jan Loeprick, Komal Mohindra "Transfer pricing and developing economies: a handbook for policy makers and practitioners" World Bank Group, 2016
78. Deloitte tax@hand "ATO focus on cross-border intangible transactions" Deloitte 2020 (<https://www.taxathand.com/article/12855/Australia/2020/ATO-focus-on-cross-border-intangible-transactions>, 2022年1月3日最終閲覧)
79. Björn Heidecke, Marc C. Hübscher, Richard Schmidtke, Martin Schmitt "Intangibles in the World of Transfer Pricing" 2021

80. Kevin Holmes, Carin Holmes "Cost Contribution Arrangements China and International Best Practice" Centre for Accounting, Governance and Taxation Research School of Accounting and Commercial Law Victoria University of Wellington 2005
 81. Dennis Josef Rudolf Nijssen "An Analysis of Cost Contribution Arrangements as a Legitimate Transfer Pricing Instrument and a Tax Avoidance Tool" Wolf Legal Publishers 2019
 82. R. Wolf, "The End of Cost Sharing as We Know It?", International VAT Monitor, (Volume 28) No. 3 2017
 83. D. Wright, H. Keates, J. Lewis and L. Auten "The BEPS Action 8 Final Report: Comments from Economists, International Transfer Pricing Journal, 2016 (Volume 23) No. 2
- <法令等>
84. Australian Government "Taxation Ruling TR 2004/1 Income tax: international transfer pricing - cost contribution arrangements" 2004
 85. Australian Government "Taxpayer Alert TA 2020/1 Non-arm's length arrangements and schemes connected with the development, enhancement, maintenance, protection and exploitation of intangible assets" 2021
 86. OECD "Addressing the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy HIGHLIGHTS" 2020
 87. OECD "Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles INCLUSIVE FRAMEWORK ON BEPS: ACTION 8" 2018
 88. OECD"OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy ACTION 1: 2015 Final Report" 2015
 89. OECD"OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project Tax Challenges Arising from Digitalisation -Interim Report 2018 Inclusive Framework on BEPS" 2018
 90. OECD "Transfer Pricing Country Profiles IMPLEMENTATION OF THE HTVI APPROACH Japan" (<https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/htvi-monitoring-response-japan.pdf>, 2022年1月3日最終閲覧)

以上

