

中小・中堅企業に迫る 移転価格税制のメス

課税リスクのポイントと注意すべき取引例を解説

「移転価格税制は、大手ファームが扱う大規模案件」
もしそうした認識のままなら、顧問先を予期せぬリスクに晒してしまうかもしれない。

近年、主要な大企業への調査が一巡したことで、
国税当局の視線は「対策が手つかずの中小・中堅企業」へとシフトしている。
制度の知識が十分でないまま、ある日突然
「移転価格課税」や「寄附金課税」として数億円単位の更正処分を招く……。
そんな事態が、いま中小・中堅規模の企業でも現実のものとなっている。

通常の税務・監査業務の中での対処はもちろん、
リスクに気づくことも難しい移転価格税制の問題について、
移転価格税制のスペシャリスト・MYN税理士事務所の西村憲人税理士に
TAX CONNECTIONの税理士・古尾谷が取材した。



Interviewee MYN税理士事務所 税理士 西村 憲人様

デロイト・トーマツ税理士法人で約10年、移転価格税制分野の専門家としてグローバル企業の税務戦略の立案・執行、コンプライアンスを支援。その後、経営コンサルティングやクロスボーダーM&A支援を経て2020年に独立。
スタートアップから中小企業まで、会計・税務顧問と業務効率化支援を提供し、国内外の移転価格案件にも対応。

「移転価格税制・海外寄附金のケーススタディ50(第2版)」中央経済社



一本日は「移転価格税制」について、10年超のキャリアを持つ専門家の西村先生にお話を伺います。西村先生は、もともとはデロイト・トーマツ税理士法人の移転価格部門にいらっしゃったんですね。

西村先生(以下西村) はい。デロイトの移転価格チームで10年、その後経営コンサルを2年経験して独立しました。キャリア的には税務一筋ではなく、コンサルを挟んでいるのが特徴かもしれません。デロイトを選んだのは、グローバルなフィールドで活躍するプロフェッショナルになりたいという強い思いがあったからです。海外が相手となる移転価格コンサルタントという仕事は、まさに理想の環境でした。デロイトでは、海外ファームと連携しながら、何重ものレビューを経てソリューションを提供するという、大手ならではの仕事を体験させてもらいました。

そもそも根本を遡ると、私が移転価格税制に関わるようになった根底には、小中学生の頃から抱いていた「日本はこのままではまずい」という危機感があります。人の幸福に貢献し、かつ持続性のある仕組みを作りたいと考えたとき、ビジネスこそが社会にサステナブルな幸せをもたらす手段だと確信し、この世界に入りました。

意外と身近な移転価格のリスク

一移転価格税制を取り巻く現状について教えてください。

西村 移転価格税制の本質にあるのは、「国と国による税金の取り合い」です。グループ会社間での不適切な価格設定により、所得が海外に移転するのを防ぐための制度です。例えば、日本企業がアメリカの子会社に製品を極端に安く売れば、日本の所得は減り、アメリカの所得が増えます。そうすると、日本の税務当局は「本来日本に入るべき税金が取れない」と指摘するわけです。政府にとっては自国の税収に関わる問題なので、常に監視の目が光っています。

一海外子会社等と取引のあるすべての企業が対象になると考えてよいのでしょうか。

西村 その通りです。移転価格税制は昔からありますが、最近の国際的な潮流としては、「BEPS(ベップス)※」というプロジェクトが大きな転換点となり、2012年頃から世界的に規制を強める流れが加速しました。

※「Base Erosion and Profit Shifting(税源浸食と利益移転)」の略。グローバル企業の過度な課税逃れを防ぐため、OECD(経済協力開発機構)が立ち上げたプロジェクト。15項目の「BEPS行動計画」が策定された。

