

平成 25 年 7 月 5 日 事例演習 3：移転価格

<事例>

A 国の製造業者 X 社は、日本に販売子会社 Y 社を設立し、Y 社は X 社から製品を輸入し、これを日本の独立の卸売業者に販売していた。Y 社の所得金額が大きくなり法人税負担も大きくなったことから、X 社は、問屋 (Commissionaire) 方式にすれば Y 社の機能・リスクが大きく減少して大幅な節税が可能になるという日本の税務アドバイザーの助言を採用して、Y 社取引の形態を再販売方式から問屋 (Commissionaire) 方式に切り替えた。取引方式の切り替えの結果、Y 社の所得金額及び法人税額も大きく減少した。

その後、移転価格の観点から国税局の税務調査が行われ、国税局は、基本三法の適用可能性を検討し、独立の比較対象となる問屋取引を探したがこれを見つけることはできなかった。しかし、受注販売方式を採用し、顧客がほぼ大企業で貸倒れリスクが非常に小さい X 社製品と類似する製品を輸入し、日本国内の卸売業者に販売する C1 社、C2 社及び C3 社の取引が見つかった。それぞれの対象事業年度の売上高総利益率は 20%、6%、4%であった。これに対して、Y 社 (問屋) の報酬は、売上の 5%であった。国税局は、再販売価格基準法を適用して、C1 乃至 C3 の平均値である 10%を独立企業者の売上総利益率と使用して、Y 社の 5%との差額分について更正処分を行った。

- (1) 基本三法とはどのような内容のものか？
- (2) 再販売価格基準法によって独立企業間価格をどのように算定するのか？
- (3) 経済的二重課税とは何か？
- (4) 相互協議手続とは何か？
- (5) 仮に X 社が米国法人の場合、何時までに相互協議の申立てを行う必要があるか？
- (6) 本件課税処分を国内争訟手続によって争おうとすると、具体的にどのような手続を何時までに取る必要があるのか？
- (7) 本件において相互協議手続も利用可能な場合、同手続と国内争訟手続との長所・短所は何か？
- (8) 本件の場合であれば、依頼者 (Y 社及び X 社) に対して、いずれの手続を薦めるか？
- (9) 本件課税処分を違法だとして争う場合、どのような主張が可能か？
- (10) アドビ事件の東京高裁判決 (資料 2) と東京地裁判決 (資料 3) は、どうして正反対の結論になってしまったのか？
- (11) Y 社の報酬は売上の 5%であり、C2 社及び C3 社の利益率とほぼ同じであり、C3 社のそれより高いという事実から主張が組み立てられないだろうか (資料 5 参照) ？
- (12) 利益分割法とはどのような算定方法か？
- (13) 訴訟において、納税者が本件再販売価格基準法の問題点を指摘したところ、被告は利益分割法を新たに適用して更正処分結果の適法性を主張した。このような主張は許されるか？

- 資料 1. 租税判例百選〔第 5 版〕藤枝純「独立企業間価格の意義—アドビ事件」
- 資料 2. 東京高判平成 20 年 10 月 30 日判決
- 資料 3. 東京地判平成 19 年 12 月 7 日判決
- 資料 4. 中里実、太田洋等「移転価格税制のフロンティア」74 乃至 82 頁
- 資料 5. 高松高判平成 18 年 10 月 13 日判決
- 資料 6. HOYA 株式会社の移転価格課税に関する新聞記事