

コンサルティングのご紹介

2024年11月更新

移転価格対応の内製化コンサルティング

移転価格税制を含む国際課税に自力で対応するための社内体制を構築するコンサルティングです。

	内製化 プラン	継続 プラン	寄附金対策 プラン
月額料金（税抜）	20万円	12～15万円	12万円
ローカルファイルの作成 及び自力更新体制構築	○	—	—
ローカルファイル等のレビュー	○	○	—
無形資産の検討（ロイヤリティの適正性等）	○	○	—
移転価格ポリシーの構築（棚卸資産取引）	○	○	—
移転価格ポリシーの構築（棚卸資産取引以外）	○	○	○
親子ローン利率・債務保証料率の検証	○	○	○
海外子会社への寄附金認定防止対策	○	○	○
タックスヘイブン対策税制に関する助言	○	○	○
海外取引に関する諸契約・諸規定の確認	○	○	○
その他国際税務全般に関する日常相談	○	○	○
確定申告書のレビュー（国際税務部分）	○	○	○
税務調査時の助言（国際税務部分）	○	○	○

※契約期間は1年間です（総額を12分割しています） 文書自体は6ヶ月程度で一通り完成します

※ご希望するすべての国外関連者との取引に係るローカルファイルの作成・レビューを実施します

※データベース料は別途必要ですが、ご訪問にかかる出張旅費は料金に含まれています

※事前確認（APA）の取得にあたり外国の会計事務所のサポートが必要な場合は別途費用が発生します

※ご契約期間中は海外の協力会計事務所（日本語可）に無料で相談が可能です（月1回まで）

※ご契約期間中は当事務所主催の移転価格セミナーに無料で参加可能です

※継続プランは内製化プランをご利用いただいた企業様が2年目以降も継続される場合のプランです

※スポット契約はありません。年間契約のみとなっております。価格交渉は行いません

※既に移転価格調査が始まっている場合、及びそれに準じる場合の対応は別途見積もりとなります

◇オプションサービス（※コンサルティング契約締結企業様限定）

- ・移転価格に対する社内研修会（税抜15万円）

移転価格税制は親子で利害が対立する問題です。第三者的立場から社内研修会を開催することにより、管理部門以外の方の理解を得やすくなります

- ・マスターファイル・国別報告書の新規作成（各税抜25万円）

マスターファイル・国別報告書を新規作成し、次年度以降は自社で更新できるようご支援します

ローカルファイルの代行作成のデメリット

1. ノウハウの蓄積が不十分になる

ローカルファイルの作成をコンサルタントに外注すると、文書作成過程にブラックボックスが生じます。完成したローカルファイルについての説明を受けただけでは理論的背景や細かい実務についての理解が不十分となる可能性が高いです。

税務当局にローカルファイルの内容を説明するのは企業自身であるため、採用されなかった独立企業間価格算定方法なども含め、しっかりとローカルファイルの内容を理解しておく必要があります。

2. 年度更新のたびにコストがかかる

ローカルファイルは毎年更新が必要です。ローカルファイルの中身についての理解が不十分な場合、毎年、外部コンサルタントに更新を依頼せざるを得なくなり結果的にコスト増となります。

3. 日常対応ができない

新しく始まる国外関連者との取引価格の設定、商流変更が起きた場合の移転価格リスクの検討、利益率レンジからの逸脱が起きそうな場合の対応など、年に1回のローカルファイルの作成以外の日常対応は企業自身で行う必要があります。

4. 海外寄附金対策がもれる

海外出張旅費、海外出向者の人件費問題などの海外寄附金リスク対策は、ローカルファイルの作成とは別に行う必要があります。



ローカルファイルの作成を単に外注するのではなく、
移転価格税制に対応できる社内体制を整備することが重要

コンサルティングコンセプト

「移転価格対応の内製化支援」

◇移転価格税制に対応できる社内体制を構築することにより、移転価格リスクと対応コストの両方を継続的に低減するためのコンサルティング

- ・ 対面コンサルティング
- ・ 社内研修会による全社的協力の獲得（オプション）
- ・ 経理部門以外の方との打ち合わせ
- ・ 電話・メール・テレビ会議によるフォロー
- ・ テンプレート等のツール提供
- ・ 国内外の移転価格関連最新情報の提供

上記を組み合わせることにより、効果的かつ効率的に「移転価格税制に関する理論的背景と実務の理解」、「最適な独立企業間価格算定方法によるローカルファイルの作成と自力更新体制の構築」、「移転価格税制に関する全社的な合意形成」「移転価格ポリシー（親子間の取引価格の設定方針）の構築」を達成する独自手法です。

ローカルファイルに「どのように記載するのか」ではなく、「なぜそのように記載するのか」をご理解いただけるようにご支援致します。

【コンサルティングから得られるベネフィット】

- ☑移転価格税制の理論的背景と実務対応ノウハウが身につくので次年度以降は自社で対応できるようになる
- ☑ご希望の海外子会社すべての文書化が完了
- ☑既存社員のみで最小限の労力で移転価格税制に対応できるようになる
- ☑移転価格税制の初歩からご支援するので事前知識は不要
- ☑海外出張旅費などの海外寄附金対策も同時に実施
- ☑タックスヘイブン対策税制など、他の国際課税の分野についても相談可能

【コンサルティング項目（ローカルファイルの作成部分のみ）】

- ・ 事業概要、親子間取引等についてのヒアリング ・ 海外寄附金リスク、移転価格リスクの把握
- ・ 移転価格税制の基礎、各独立企業間価格算定方法の解説
- ・ 機能とリスクの分析・無形資産の有無、取り扱いの決定
- ・ ロイヤリティの適正性の検証 ・ 取引価格変更の必要性の検証
- ・ 独立企業間価格算定方法の決定 ・ 海外出張旅費等の各種寄附金対策
- ・ 切り出し損益の作成・比較対象企業の選定（データベースからの抽出）
- ・ 価格調整金や取引価格変更が発生する場合の対応方法の決定
- ・ 移転価格ポリシー（親子間の取引価格の設定方針）の構築
- ・ ローカルファイルの完成、経営陣への報告、今後の課題の明確化
- ・ 次年度以降の年度ルーチン作業の決定・税務調査時の注意ポイントの確認

【コンサルティングの特徴】

1. 明朗会計

「何を」「いくらで」で行うのか、そして契約期間が契約時点で明確です。不必要に契約を長引かせることはありません。（ご契約終了時に、いただいた資料は責任をもって全て廃棄します）

2. 現実主義、現場主義

移転価格対応は理論と実務の乖離が大きくなりがちな分野です。学者のような机上の空論ではなく、大企業のような形式偏重でもなく、御社の実情、人的・経済的リソースにマッチした現実的な移転価格対応を導入します。

3. ノウハウ提供に徹している

御社の代わりに作業を行うのではなく、「移転価格対応ノウハウの提供、仕組みの導入」に徹しています。会計事務所というより、移転価格税制に関する研修所あるいは学校というイメージです。

【自社更新によるコスト削減効果】

ローカルファイルを6年間作成する場合の費用の比較を行います。

<当事務所>

初年度 **240万円（※1）+データベース料金40万円（※2）=280万円**

（※1）移転価格対応の内製化コンサルティング契約の内製化プランの月額料金20万円×12ヶ月

（※2）当事務所調査による参考料金（1ベンチマーク）

2年目～3年目 **0円（自社で更新）**

4年目～6年目 **40万円（データベースの更新料）**

6年間累計 320万円

<ローカルファイルの代行作成業者>

初年度 150～300万円程度

2年目～6年目 100～200万円程度×5年間

6年間累計 650～1300万円程度

差額 330～980万円

ローカルファイルを自力で更新することによって、文書化に要する費用が大きく削減されることがわかります。移転価格税制に関するノウハウを社内に蓄積することによって税務当局に対する説明能力も向上しますので、コストだけでなく効果（追徴リスクを下げる力）もより高くなります。

【コンサルティングをお勧めする企業様】

- 既存の社員だけで移転価格税制や国際税務にきちんと対応できるようになりたい
- ローカルファイルを新規作成し、翌年以降は自社で更新できるようになりたい
- ローカルファイルやマスターファイルのレビューをして欲しい
- 海外子会社への寄附金認定リスクを減らしたい
- 国際税務・海外取引に関する相談相手が欲しい
- 税務調査の時に海外取引について相談できる相手が欲しい

【コンサルティングをお勧めしない企業様】

- ローカルファイルの作成を外部に丸投げしたい
- 親子間の取引価格に問題があっても現在のやり方を変えるつもりはない

<内製化コンサルティングとローカルファイルの外注作成との比較表>

	内製化コンサルティング	ローカルファイルの外注作成
ローカルファイルに関する知識の蓄積	作成過程で内容を十分に理解	専門家に丸投げになりがちなので理解が不十分になる可能性
海外寄附金リスク対策	個々の海外寄附金リスクについて個別に対策を実施	ローカルファイルの作成と海外寄附金対策は別物
文書化コスト	次年度以降は自社で更新するため低コスト	年度更新のたびに費用が発生
企業サイドの労力	ノウハウ習得のために一定の労力がかかる	外部専門家が作業するため労力はあまりかからない

ローカルファイル作成以外のコンサルティング項目

・海外子会社への寄附金認定防止対策

- ☑海外子会社への出張旅費
- ☑業務委託費などのグループ内役務提供
- ☑海外出向者への給与負担金

など、海外子会社への寄附金認定リスクがある各項目全般を精査する対策です。

<各項目の対策例>

・海外子会社への出張旅費

出張の内容を検討し、海外子会社に請求すべきものと日本本社の負担で問題ないものとの区分を行います。出張報告書や稟議書への記載内容を経理部門の方がチェックするように業務フローを変更することも検討します。

出張の目的や業界の慣行について詳しく調査することにより、子会社への請求額（あるいは自己否認額）ができるだけ少なくなるようご支援致します。

・海外出向者の給与負担金

海外子会社に出向している方の負担金が法人税法基本通達 9-2-47（給与較差補てん）と説明できるかどうかの確認を行います。寄附金認定リスクが大きい場合は、負担額の変更や海外赴任規定の改定等をお願いする可能性があります。

・その他

市場調査費、業務委託費、海外研修者人件費、シェアードサービスなど、その他の寄附金認定リスクについても適切な処置を講じます。

・移転価格ポリシーの構築

移転価格ポリシーとは、グループ企業間取引の価格の決定方針（プライシングルール）のことです。

どのようなロジックと計算式で価格を設定すれば、移転価格税制上、あるいは寄附金課税上のリスクを低減できるかを一緒に考えます。

グループ間取引には、棚卸資産取引、役務提供取引、無形資産取引、金融取引などが含まれます。

・無形資産の検討（ロイヤリティの適正性等）

無形資産は移転価格税制における最重要検討項目です。

日本本社または海外子会社に無形資産があるかどうかを検討し、ロイヤリティの支払いが発生する場合には、支払い国における損金算入可能性を考慮した上で、

- ☑ 商流の見直しの要否の検証
- ☑ ロイヤリティの対象となる取引の決定
- ☑ ロイヤリティ料率の決定または見直し
- ☑ ロイヤリティ契約の検証
- ☑ ローカルファイル上の記載（独立企業間価格算定方法との整合性）の確認
- ☑ 源泉徴収・租税条約及び支払い方法の検証

を行います。

・親子ローン利率・債務保証料率の検証

借手の信用リスクを反映した親子ローン利率及び債務保証料率の設定を行います。（信用格付けツールの購入不要）

・タックスヘイブン対策税制に関する助言

海外に子会社を持つ企業は移転価格税制だけでなくタックスヘイブン対策税制（外国子会社合算税制）への適切な対応も必要です。

- 合算課税を行う必要があるのか確認したい
- 現在、合算課税を行っているが、適用除外にできるかどうか検討したい
- 外国子会社合算税制に関する確定申告のレビューをして欲しい

といったご要望にお応えします。

適用除外を目指す場合は、外国関係会社の経営体制を見直すとともに、経済活動基準を満たしていることを示すエビデンスの整備（文書化）を行います。

また合算課税の有無に関わらず、適正な申告が行われるようにサポートします。

・海外取引に関する諸契約・諸規定の確認

国際課税に関わる書類はローカルファイルやマスターファイルではありません。

親子間の取引基本契約、ライセンス契約、技術援助契約、海外出向契約、親子ローン契約、債務保証契約などの諸契約や、海外赴任規定、海外出張規定などの諸規定についても、課税リスクを軽減する観点から確認と整備を行います。

・その他国際税務全般に関する日常相談

源泉徴収の要否、租税条約の適用、海外取引に係る消費税など、移転価格税制以外の国際課税に関するご相談、確定申告書のレビュー（国際課税部分）、税務調査時のアドバイス（国際課税部分）も承ります。

コンサルティングの流れ

1. セミナー参加→個別相談→お見積もり→契約

まずは個別相談が無料で付帯している移転価格セミナーへのご参加をおすすめします。

個別相談にて海外子会社との取引状況を確認し、料金のお見積りを行い、コンサルティング内容についての疑問点解消後、契約を締結します。

2. ヒアリング→諸契約・諸規定の確認→現状の課題の洗い出し→ローカルファイルテンプレートのご提供

御社を訪問し必要事項のヒアリングを行い、親子間取引の詳細を確認していきます。海外関係の諸規定や諸契約の確認も行い、現状の課題の洗い出しを行います。ヒアリング後、御社に最適なローカルファイルのテンプレートをお渡しします。

3. 取引価格変更の必要性の検証

親子間の取引価格をこのままにしておいて問題ないのか、あるいは変更が必要なのかを早めに把握します。変更が必要な場合は関係各部門に連絡し、対処方法の検討を開始します。

4. 移転価格研修会（オプション）

移転価格税制に関する社内研修会で経理部門以外への協力を呼びかけることをお勧めします。

5. 独立企業間価格算定方法の決定、必要なデータベースの決定

親子間取引をどの独立企業間価格算定方法で説明するかを決定します。また企業情報データベースが必要かどうか、必要な場合、どの地域のどの業種について取得するかを決定します。

6. 切り出しPLの作成、ローカルファイルの作成、海外寄附金対策

電話、メール、テレビ会議、対面でのコンサルティングを繰り返すことにより、ローカルファイルを作成していきます。必要に応じ切り出しPLの作成も行います。次年度以降は自力で年度更新ができるようにご支援します。海外寄附金対策も同時並行で行います。

7. 無形資産の検討（ロイヤリティの適正性等）

移転価格税制において特に重要性が高い無形資産及びロイヤリティ（無形資産の使用料）の取り扱いについては、時間をかけて慎重に検証します。

8. データベースの取得→比較対象企業の選定（＝独立企業間価格幅（ALPレンジ）の決定）

御社、データベース会社、当事務所の三者が集まり、比較対象企業候補となる企業データを取得します。取得したデータから比較対象企業を具体的に絞り込む方法は、後日お伝えします。

9. 経営陣への報告→ローカルファイルの完成→今後の対応方法の明確化

親子間取引の適正性をどのようなロジックで税務当局に説明するのか、追徴課税リスクが高い箇所がどこかといった点について経営陣に報告します。またローカルファイルを完成させるとともに、年度更新時に必要な作業を明確化します。

10. 日常相談、ローカルファイル等のレビュー、税務調査時の助言

ご契約期間中は国際課税に関する日常相談に応じるとともに年度更新したローカルファイル等のレビュー、確定申告書（国際課税部分）のレビュー、税務調査時のアドバイス（国際課税部分）を行います。

<担当コンサルタントのご紹介>

押方移転価格会計事務所 押方新一（公認会計士・税理士）

2000年に大手監査法人に入社。上場企業の会計監査に従事し、会計実務、決算、連結決算等を学ぶ。その後、大阪市内でレンタル自習室を自営業で開業。開業当初は赤字続きで苦しむもどうにか創業期を乗り、その後は大阪エリア NO1 の規模にまで成長させる。自習室経営においては、マーケティング、資金調達、顧客対応等を学び、大手企業と中小企業の違いを身をもって実感する。



その後同事業を売却し、中堅貿易商社に入社。財務担当部長として、日本本社の経理財務、連結決算、銀行対応、税務調査対応の責任者を務めるとともに、海外子会社との移転価格、与信管理等の管理責任者も務める。海外進出の難しさとおもしろさを実感し、海外進出企業を税務会計の分野から支援すべく 2016年に押方移転価格会計事務所を設立。

開催したセミナーへの参加人数は 600 人以上、相談・コンサルティング実績は 100 社以上。コンサルティングを行った業種は、自動車・二輪車部品製造業、自動車製造用治具製造業、電子部品製造業、半導体装置製造業、化学薬品製造業、農薬製造業、食品添加物製造業、金型製造業、自動車部品卸売業、電子部品卸売業、リース業、ソフトウェア販売業、WEB サービス業、越境イーコマース業、国際海運業など多岐にわたる。著書に「改訂版 移転価格対応に失敗したくない人が最初に読む本」（セルバ出版）がある。大阪大学経済学部卒業。1978年生まれ。