

OECD、金融取引の 移転価格に関するディス カッションドラフトを公表

EY税理士法人アラートライブラリー

EY税理士法人が発行したすべてアラートは、下記サイトからご覧になれます。

<https://www.eytax.jp/tax-library/newsletters/index.html>

エグゼクティブ・サマリー

2018年7月3日、経済協力開発機構(以下「OECD」)は、金融取引の移転価格に関する最初の公開ディスカッションドラフト(以下「ディスカッションドラフト」)を発表しました。税源浸食と利益移転(以下「BEPS」)行動8-10に関するフォローアップ作業として発表されたディスカッションドラフトは、OECDの多国籍企業と税務当局のための移転価格算定に関する指針(OECD移転価格ガイドライン)2017版に含まれる原則の適用を明確化することを目的としており、金融取引の正確な描写を示して財務機能、グループ内融資、信用格付け、キャッシュプーリング、ヘッジ、保証、キャプティブ保険などの金融取引の価格設定に関連する特定の問題に対処するものです。

ディスカッションドラフトは、まだOECDの統一の見解を表すものではありませんが、OECD移転価格ガイドラインの第1章に基づく関連者間の金融取引の正確な描写に焦点を当て、以下の特定分野に関するさらに詳細なガイダンスを提供しています。

- ▶ OECD移転価格ガイドライン第1章で言及されている経済的に重要な特徴(比較可能性要素)の金融取引の観点からの詳細な理解、及びそのような特徴が金融商品の合理性や特定の契約条件に与える影響
- ▶ 金融取引(グループ内融資、キャッシュプーリング、ヘッジ、保証、キャプティブ保険など)の移転価格に関する個別の問題

ディスカッションドラフトには、これらの原則を説明する多くの事例が挙げられています。

OECDはディスカッションドラフトに関するコメント及び個別の質問に対する回答を、2018年9月7日まで利害関係者から募集しています。

詳細解説

背景

ディスカッションドラフトはOECDが金融取引の移転価格について初めて提供される具体的なガイダンスです。2013年に開始されたOECD及びG20のBEPS行動計画の一環として、金融取引分野で最も頻発する移転価格問題に関する詳細なガイダンス策定に注力して作業が行われました。具体的には、**BEPS行動計画8-10に基づく2015年の移転価格税制と価値創造の一致に関する報告書及びBEPS行動計画4に基づく利子損金算入や他の金融取引の支払いを通じた税源浸食の制限に関する報告書**が、金融取引の移転価格に関するフォローアップ作業を命じています。ディスカッションドラフトは、この求めに対し、OECD移転価格ガイドラインに含まれる原則と、金融取引の移転価格分野で頻発する個別の問題を明確にする最初のOECD文書となりますが、まだ統一の見解を示すものではないことに留意が必要です。

ディスカッションドラフトの構成

ディスカッションドラフトは、次の4つの主要なセクションに分かれています。

- ▶ OECD移転価格ガイドライン、セクションD.1.におけるガイダンスとの関係
- ▶ グループ内融資、キャッシュプーリング、ヘッジなどの関連取引を含む財務機能
- ▶ 保証
- ▶ キャプティブ保険

ディスカッションドラフトが対象とする特定の側面を説明するのに役立つ各項目に関する実務的な事例が含まれるセクションもあります。各セクションには、OECDの作業部会から意見を求める質問欄が設けられています。ここでは、特定の項目のより複雑な要素について一般からの具体的な意見が求められています。

金融取引の正確な描写

ディスカッションドラフトの最初の部分は、金融取引の正確な描写に関して従わなければならない原則を述べています。

資本構成

OECD移転価格ガイドライン、セクションD.1.(営業上又は財務上の関係の特定)に基づく実際の金融取引の正確な描写は、一般に企業の資本構成に関連していると述べられています。さらに、取引に関する取決めが、全体としてみると、比較可能な

状況において、ビジネス上合理的に行動する独立企業が採用するであろう取引と、全体的に異なるとみなされる場合、セクションD.2.(正確に描写された取引の認識)が重要となるとしています。ディスカッションドラフトは、移転価格分析の一環として企業の基本的資本構成を描写する際に、個別の業界セクター、多国籍企業(以下「MNE」)グループの事業戦略、及びMNEグループの方針を考慮に入れることが適切であると指摘しています。

国内法に基づく資本構成及び利息の控除可能性に対処するために、国によっては移転価格アプローチ以外のアプローチを採用することができることを認めています。

融資の正確な描写、及び資本構成の取扱いの指標として使用できる経済的に重要な特徴の事例についても述べられています。それらは、固定返済期日の有無、利息支払義務、元本及び利息支払いの強制力、通常の企業債権者と比較した資金提供者の状況、財務制限条項及び担保の存在、利払いの源泉、非関連貸出機関から融資を受ける借り手の能力、資本資産を取得するために融資が利用される度合い、借り手が期日に返済できない場合、又は期日の延期を求める場合などです。ディスカッションドラフトでは、金融取引を行う際に当事者が現実的に利用できるオプションを評価することの重要性、及び貸し手と借り手双方の視点からのオプション、すなわち双方の視点を考慮する重要性が強調されています。

金融取引の経済的な特徴

ディスカッションドラフトでは、金融取引の正確な描写は、経済的な特徴(比較可能性要素)に関するOECD移転価格ガイドラインに従うべきであるとしています。すなわち契約条項、果たす機能、使用される資産、引き受けるリスク、金融商品又はサービスの特徴、当事者と市場の経済情勢、及び当事者が遂行する事業戦略などです。

契約上の取決めに関しては、書面による契約書の条件は、他の書類、当事者の実際の行為、及び比較可能な状況において独立企業間の関係を支配する経済原則と併せて検討すべきであると規定されています。

機能分析については、グループ内融資に関して貸し手及び借り手が果たす典型的な主要機能の概要を提供しています。貸し手の機能には、通常、融資に内在するリスクの分析と評価、事業資金の投資能力、融資条件の決定、融資の組成と契約書の作成が含まれます。また、継続的な管理及び融資の見直しも含まれます。借り手の機能には、通常、期限どおりに元本と利子返済を行うための資金の確保、必要に応じた担保の提供、そして融資契約に基づくその他の義務をモニタリングし履行することが含まれます。

移転価格における融資取引の最も重要な特徴には、融資額、満期、返済スケジュール、融資の性質又は目的(企業間信用、合併・買収、モーゲージなど)、支払い優先順位、借り手の所在地、通貨、提供される担保、保証の有無とその優劣、固定金利か変動金利かなどが含まれます。

金融取引を描写するために最も重要な経済的状況としては、中央銀行の貸出金利や銀行間基準金利、金融市場における事象(信用危機等)、通貨の相違、法令による規制や制限などのマクロ経済の動向があります。

重要な事業戦略の例としては、事業拡大(合併や買収)か安定的な事業運営か、MNEグループのグローバル資金調達方針、既存の借入及び株主持分が挙げられます。

財務機能及び個別のグループ内取引について述べる前に、リスクフリーの収益率及びリスク調整後収益率に関するガイダンスも提案されており、これについてOECDは意見を求めています。このセクションは、まだ正式なものではなく、利害関係者の意見に応じて、何らかの変更が加えられる可能性があります。

財務機能

このセクションは、グループの財務管理が重要かつ潜在的に複雑な活動であるという認識から始まります。財務機能の構成は、個々の事業によって異なる場合があります。財務活動を構成する方法には、分散化から完全な集中化までさまざまなレベルの集中度合いがあります。

企業財務の主要機能には、現金・流動性管理、財務リスク管理、戦略的機能と長期投資計画、資本コストの最適化、負債や資本による資金調達、銀行や格付機関など外部者との関係管理などがあります。財務活動を評価し、金融取引を描写する際には、実際の事実関係(企業財務が果たす機能を含む)を考慮する必要があります。

ディスカッションドラフトによると、一般的に財務機能は、主要な価値を創出するビジネスの支援サービスとされています。財務活動は、グループの経営陣が策定したビジョン、戦略、方針に密接に結び付き影響を受けていると認識されているため、より高い戦略的意思決定は、通常、財務機能ではなく、グループレベルでの方針設定に基づいて行われます。

グループ内融資

両サイドからの視点

ディスカッションドラフトでは、商業的・財務的関係の検討や、関連者である借り手と貸し手との間の金融取引の経済的に重要な特徴の分析において両サイドからの視点の重要性が強調されています。

また独立企業間の融資と比較した場合、関連者間の融資プロセスには情報の非対称性などに違いがあることを認めています。信用度、与信リスク及びその他の経済的状況など、グループ内と第三者間の融資双方において同様に重要な一定の商業的検討事項があるともしています。

信用格付け

ディスカッションドラフトは、貸し手の観点から借り手に関する最も重要な要素の1つが徹底した信用格付け評価であることを認めています。

独立した格付機関が正式な信用格付けを行うために適用する格付け手法は、非常に厳密な分析に基づいていると述べられています。具体的には定性的・定量的要素の両方を使用しています。他方で、デフォルト確率及び損失可能性を算出する商用ツールで使用される格付け手法には潜在的な問題があります。それは入力パラメータの精度に対する過度の依存、定量的要素を犠牲にした定量的要素の重視、使用されるモデルの透明性の欠如などがあるからです。それにもかかわらず、ディスカッションドラフトでは、商用信用格付けツールがグループ内融資金利のベンチマーキングに役立つであろうとされています。

さらに、独立企業間価格が設定されていない関連者間取引の存在によって信用格付け分析の信頼性が損なわれる場合の信用格付けプロセスにおける調整の重要性や、信用格付け分析に使用される重要な財務指標を評価する際に業種別の特徴を考慮することの重要性が強調されています。

特に、スタートアップ企業、特別目的会社及び組織再編されたばかりの企業について、そのような借り手の場合、通常、貸し手はキャッシュフローと収益予測を検討するためのデュー・ディリジェンス・プロセスを、できれば資金調達期間全体にわたって行います。いずれにしても、OECDのディスカッションドラフトでは、関連者である貸し手は、必ずしも独立した貸し手とすべて同じ機能を同程度に果たすとは限らないと考えられています。

グループに属することの効果

ディスカッションドラフトでは、借り手が独立企業とみなされる事実があるとしても、他のグループメンバーを必ずしも無視すべきではないとしています。それは、グループの子会社が独立した貸し手から融資を受ける場合の条件(融資の種類、期間、通貨、担保及び財務制限条項などすべての経済的な特徴を含む)では、グループ経営における資金調達方針が重要とされるからです。

この見解に基づけば、暗黙的なグループサポートは、借り手の信用格付け又は借り手の発行債務の決定に必要なステップです。ディスカッションドラフトには、グループ全体に対するその企業の相対的重要性、その企業と他のグループメンバーとの

関係、サポートの有無による影響など、借り手の暗黙的グループサポートのレベルを評価する際に考慮すべき重要な要素が記載されています。企業の地位を決定するために使用される特定の基準には、法的義務、戦略的重要性、事業における統合度合いと重要性、名称の共有、レピュテーションの潜在的な影響、方針又は趣意表明、過去のサポート状況などがあります。したがって、ディスカッションドラフトは、暗黙的なグループサポートが強い場合の信用格付けは企業が単独で得る格付けを上回り、弱い又は無い場合は単独で受ける格付けに近い又は同じになると結論付けています。また、ディスカッションドラフトでは、移転価格上の信用格付けの決定に対するより実務的なアプローチの適用可能性に関する意見を募集しています。

契約条項、保証及び貸付手数料

ディスカッションドラフトでは、融資契約の条項、保証の有無、貸付手数料などのグループ内融資に影響を及ぼす他の要素が、融資における移転価格の設定に重要であると述べています。

また、第三者間の融資契約と比較した場合、関連者間の融資契約では通常情報の非対称性が少ないという事実を考慮し、グループ内の貸し手は、グループ内融資契約に関して継続及び保険の契約条項を含めないことを選択する可能性があるとしています。借り手の信用度を高める保証がある場合、貸し手は借り手に対するのと同じ方法で保証人を評価する必要があります。信用格付けの引上げを考慮して融資条件を調整するためには、融資契約に基づき債務者が債務を履行できない場合に、保証人がこれを補てんすることができると合理的に納得する必要があります。ディスカッションドラフトから明らかのように、金利設定の前に担保や契約条項を定める場合などでは、グループ内融資の正確な描写が実際の法的契約書に規定された条件とは結果的に異なる場合があります。

最後に、グループ内融資契約の下で追加の融資手数料が課される場合、これらの費用は他のグループ内取引として評価されるべきであると述べられています。

独立企業間金利を決定するための価格設定アプローチ

ディスカッションドラフトでは、貸付市場の情報と分析が広く入手できることにより、通常、金融取引では、他の種類の取引よりも独立価格比準(CUP)法の適用が容易であるとしています。したがって、検証対象である融資の独立企業間金利は、同等の借入信用格付けや十分に比較可能な契約条項、その他の比較可能性を有する現実的な代替取引(債券など)を有する他の借り手について入手可能なデータに対して容易にベンチマーク(外部CUP法)を行うことができますが、内部CUP法の適用可能性も見逃してはならないと強調されています。

貸し手が貸付金の調達に要した資金コストに、融資のアレンジメントや実行に関する費用、提案された融資に内在するさまざまな経済的要素と利益率を反映したリスクプレミアムなどを加算して金利を設定するアプローチの使用可能性についても言及されています。このようなアプローチを使用する場合、資金の貸し手は競争市場においてはビジネス獲得のために可能な限り低い価格設定をし得ることから、貸し手の資金コストは、市場の他の貸し手の調達コストを考慮しなければならないと強調されています。

ディスカッションドラフトは、外部資本がグループ内に介在する企業を通じて最終的に借り手に提供され、資金コストに基づくアプローチが使用される場合についても述べています。そのような場合、介在する企業は、OECD移転価格ガイドライン、パラグラフ7.34に従い、仲介機能についてのみ対価を受けることができます。

最後に、グループ内融資に対する外部銀行のオピニオンレターには比較可能性はないとしています。これらの非公式のレターは実際の融資条件を提示するものではなく、したがって実際の取引と比較可能であるとみなすことはできないとしています。

キャッシュプーリング

ディスカッションドラフトは、キャッシュプーリングの利益は計画的に協働するグループの行動によってのみもたらされるものであり、その正確な描写は重要な残高に関する事実関係だけでなく全体としての取決めの状況を考慮する必要のあるとしています。キャッシュプーリングの正確な描写に関するさらに重要な検討事項としては、短期のキャッシュプーリング残高として扱うべきか、それとも事実関係から長期預金やタームローンとすべきかがあります。

キャッシュプーリングの利益配分については、徹底的な機能分析を通して設定されなければならないと強調されています。キャッシュプーリング参加者に対する利益配分に関して取ることのできる3つのアプローチを説明し、それらについてのコメントを募集しています。

キャッシュプーリングリーダーの報酬

キャッシュプーリングリーダーへの適切な報酬は、事実関係、キャッシュプーリングの取決めに推進する上で果たす機能、使用される資産、及び引き受けるリスクによって決定されます。限定的な調整又は代理としての機能であれば、同様にキャッシュプーリングリーダーの適切な対価も限定的となりますが、調整や代理機能以外の活動は、より高い対価が適切であると考えられ、借入ポジションと貸出ポジション間の一部又は全部を稼得することを含みます。

しかし、ディスカッションドラフトは、キャッシュプールリーダーに配分される利益の割合を特定するアプローチについては何も言及していません(キャッシュプーリング参加者の受ける利益が次善のものを下回らないよう留意するべきであると述べるにとどまっています)。

キャッシュプール参加者の報酬

ディスカッションドラフトでは、他の見解も募集していますが、キャッシュプール参加者に対するキャッシュプーリングの利益配分について以下の3つのアプローチが強調されています。

- ▶ すべての参加者の金利を高める
- ▶ すべての参加者に同じ金利を適用する(すべてのキャッシュプール参加者が同じ又は類似の信用プロファイルを有する場合)
- ▶ 資金を預けるキャッシュプール参加者にキャッシュプーリングの利益を配分する(預託者に真の与信リスクがある場合)

相互保証

ディスカッションドラフトでは、キャッシュプーリングの取決めは参加者間の相互保証と相殺権を必要とする場合があるとしています。保証料が支払われるべきかどうかの問題は、どのような状況でも特定の事実関係に依存するとみなされています。このような保証は、キャッシュプールリーダーの活動をサポートしなければグループ、ひいては借り手の利益に害を及ぼすという認識を示すものにほかなりません。このような場合、保証を受けた借り手が、他のグループメンバーによる暗黙のサポートに起因する信用補完レベルを超えて便益を受けることはありません。全体的な事実関係がこのような状況を示す場合、保証料は支払われず、借り手が債務不履行に陥った場合は資本拠出とみなされるべきものとなります。

ヘッジ

ディスカッションドラフトは、多くの場合、グループ内融資が、リスクを軽減するために通常の事業運営上適用するヘッジを(例えば、為替やコモディティ価格の変動について)伴うと認めています。独立企業は、(オープンポジションを維持することによって)そのようなリスクを引き受けるか、リスクをヘッジするかを当該企業が決定することができますが、MNEグループでは、リスク管理とヘッジに関するグループ全体のアプローチが個々のグループ会社に影響する可能性があります。

効率性と有効性を向上させるために、リスク管理とヘッジを含む財務機能を集約化することが多く、グループ(連結)レベルではリスクがヘッジされていても個々の企業ではなされていない状況が生じる可能性があることも指摘されています。OECDでは、そのようなケースに対処する方法に関する具体的なフィードバックを募集しています。

一元化されたヘッジ機能は、通常事業会社へのサービス提供として特徴付けられ、独立企業間価格の報酬を支払うべきものとされます。ただし、グループの財務機能会社又は他のグループ会社によってヘッジ契約がなされ、グループとしてのポジションは保護されているものの、契約をした企業のポジションが一致しない場合には、より難しい移転価格の問題が発生する可能性があります。

保証

ディスカッションドラフトは、一定の関連者間取引について法的拘束力を有する金融保証に焦点を当てています。最も一般的なのは、関連者である保証人が、他のグループ企業が非関連者である貸し手から調達した債務に対して保証を与えることです。

借り手の信用格付けを向上させるために提供される保証と、保証による借入費用の削減を含む融資条件の改善とは別に考えられています。そのような保証の価格設定は、融資の価格設定の原則に従います。

他方、借り手が信用格付けの向上に加えて借入能力を増やすことのできる保証もあり、そのような場合、保証料を算定するために、貸し手から借り手への融資の正確な描写が必要となることがあります。借入能力が増えたことによる融資部分は、その効果として貸し手から保証人へ融資され、その後保証人から借り手へ出資されたとみなされます。借り手に対する融資とみなされる部分の保証料は、保証の有無による融資条件の差異に基づくものとして行うことができ、その際には暗黙のサポート又はその他の保証費用についての調整を行います。

保証の種類

ディスカッションドラフトは、グループに属することで生じる信用補完について、OECD移転価格ガイドラインの内容を確認しています。受動的関係から生じるいかなる便益も、手数料の支払いを必要とするサービスの提供とはみなされません。

借り手は、通常、期待便益についてフィーを支払おうとしますが、関連者による明示的な保証であっても、借り手の債務履行をサポートしないことで生じるグループ全体への悪影響の可能性を認識しているということ以上の追加的な便益をもたらすものではない場合があるとされています。この場合の借り手の期待便益は、暗黙のサポートにより生じる便益を超えるのではなく、保証料は支払われません。

相互保証は、特に評価が難しい複雑な構造として強調されています。貸し手に対する相互保証の便益は、相互保証をするすべてのグループ会社の資産へのアクセスが確保されることです。相互保証契約における企業数が増加するにつれて、各参加者の便益の評価は事実上できなくなる可能性があります。結論と

しては、相互保証人に期待される信用補完は暗黙のサポートを超えないとされています。このような契約において関連者の債務不履行の場合に提供するサポートは、資本拠出とみなされるべきものとなります。

保証料の独立企業間価格

ディスカッションドラフトは、CUP法が独立企業間の保証料を算定するのに最も信頼できる方法であるとしていますが、第三者間の比較可能な信用補完取引がないため、CUP法の適用が困難であることを認めています。独立比準価格を特定するには、リスクプロファイル、保証の契約条件、保証対象となる融資など、保証料に影響する要素を考慮しなければなりません。

イールドアプローチは、保証がない場合の借り手に対する利子費用と保証がある場合の利子費用とのスプレッドを算定して、保証を受けた者に対する便益を定量化するものです。借り手が保証なしに資金を調達できる金利を計算する際には、単独で支払うことを想定する金利ではなく、金利に対する暗黙のサポートの影響を考慮することが重要です。イールドアプローチを適用した結果のスプレッドは、借り手が保証料として支払う最高額であり、それはさらに借り手と保証人との間で価格交渉されることとなります。

他方、コストアプローチは、借り手の債務不履行の場合における保証人の予想費用を数値化するものです。予想費用は、期待損失の価値、あるいは保証人が引き受ける追加リスクに対応するために必要な資本を基準として算定することができます。通常、オプション価格モデル、クレジット・デフォルト・スワップ価格モデルなど、予想費用を定量化するために、さまざまなモデルが使用されています。コストアプローチの結果は保証人が受け取る保証料の最低額であり、それはさらに借り手と保証人との間で価格交渉されることとなります。

キャプティブ保険

キャプティブ保険会社のセクションは、保険の特徴の概要から始まり、独立した保険会社で通常見込まれる6つの指標を提供しています。また、MNEがキャプティブ保険会社を使用するための商業的及び税制・規制上の理由についての簡単な議論と、いわゆるフロンティングの取決めによる再保険について説明されています。ディスカッションドラフトでは、第三者が関与するフロンティング取引は、関連者間取引とみなされると述べています。

当然のことながら、保険事業の本質はリスクを引き受けることであり、キャプティブ保険会社が契約上移転された保険リスクを引き受け統制することができる能力を有しているかを判断するための閾(しきい)値設定が取り上げられています。ディスカッションドラフトは、リスク分析についてのOECD移転価格ガイドラインのパラグラフが、他の事業に適用されるのと同様に保険事業にも適用されると認めています。

キャプティブ保険会社はリスクを引き受ける資金調達能力を備えていなければならず、リスクが発生した場合には請求に応えることができなければなりません。さらに、ディスカッションドラフトは、引き受けるリスクを管理する手段としてのリスク分散の重要性を認め、キャプティブ保険会社が多様なリスクポートフォリオを有さない場合、実際に保険事業を行っているのかという疑念を呈しています。これらの機能がない場合、取引の正確な描写は、キャプティブ保険会社が保険業務を行っていないことを示している可能性があります。ディスカッションドラフトでは、保険事業を行っていないとみなされる状況についてさらに述べることはせず、これについての意見を募集しています。

グループ内保険取引の価格設定について、保険数理分析を用いた保険料の価格設定、又はキャプティブ保険会社の自己資本比率と独立した保険会社のコンバインドレシオとを比較することが提案されています。つまり、キャプティブ保険会社が独立した保険会社と同じ資本規制を有していないことを認め、同様の状況で独立した保険会社が保有するよりも多くの資本を保有している場合に調整が必要であるとしています。

最後に、ディスカッションドラフトでは、2つのシナリオ、すなわちグループシナジー及び代理店販売について説明されています。再保険市場に保険リスクのポートフォリオを提供するために、キャプティブ保険会社をグループ企業が協働する手段として用いる場合、より低い保険料による便益は被保険者である企業に配分すべきであるとしています。

グループ内の代理店が自社の商品と共にキャプティブ保険会社の代理として保険を販売する場合における、販売時点管理の優位性の存在も認められています。販売時点管理の利点により同様の保険商品を販売する独立した代理店よりもより高い手数料を得るべきであるとしています¹。

パブリックコメントの募集

OECDは、2018年9月7日まで、パブリックコメントを募集しています。寄せられた意見は一般に公開され、2018年11月に関連するOECDの作業部会で議論される予定です。OECDの移転価格ユニットリーダーによる最近の発表によれば、OECDは重要な意見を評価・採用して2019年初頭までに統一の見解のディスカッションドラフトを公開するとしており、2019年4月までに各作業部会レベルで最終合意に達することが予定されています。

影響

本報告書には、TPSMの適用に関する修正指針が含まれています。この指針は、高度に統合された活動に関与している企業を含む多くのグローバル企業にとって特に関連性のあるものです。この指針は、各当事者が固有かつ価値ある貢献を行っているかどうかの判定や、最も適切な算定方法の選択など、取引の実際の概要をより重視する可能性が高いと思われます。これは、現時点でTPSMを適用していない企業とすでに適用している企業の両方に影響を及ぼします。後者の企業は、既存の移転価格方針が修正指針と整合しているか、それとも変更が必要かを見極めることが必要となります。

巻末注

1. DSG Retail v HMRC (2009) UKFFT 31 (TC)

本アラートに関するお問い合わせは、下記担当者までご連絡ください。

EY税理士法人

須藤 一郎	パートナー	ichiro.suto@jp.ey.com
佐藤 佳子	アシエートパートナー	yoshiko.sato@jp.ey.com

メールマガジンのお知らせと登録方法

弊法人では、上記ニュースレター、専門雑誌への寄稿記事及び海外の税制動向を定期的にメールマガジンにて配信しております。

メールマガジン配信サービスのお申し込みをご希望される方は、以下をご参照ください。

1. <http://www.eytax.jp/mailmag/> を開きます。
 2. 「メールマガジンの新規登録について」に従い、メールマガジン登録ページよりご登録ください。
- * なお、本メールマガジン登録に際しては、「個人情報の取扱い」についてご同意いただく必要があります。



@EY_TaxJapan

最新の税務情報を配信しています。

本ニュースレターに関するご質問・ご意見等がございましたら、弊社の担当者又は下記宛先までお問い合わせください。

EY税理士法人

ブランド、マーケティングアンドコミュニケーション部
tax.marketing@jp.ey.com

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

EYについて

EYは、アシュアランス、税務、トランザクションおよびアドバイザーなどの分野における世界的なリーダーです。私たちの深い洞察と高品質なサービスは、世界中の資本市場や経済活動に信頼をもたらします。私たちはさまざまなステークホルダーの期待に応えるチームを率いるリーダーを生み出していきます。そうすることで、構成員、クライアント、そして地域社会のために、より良い社会の構築に貢献します。

EYとは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバル・ネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。詳しくは、ey.com をご覧ください。

EY税理士法人について

EY税理士法人は、EYメンバーファームです。税務コンプライアンス、クロスボーダー取引、M&A、組織再編や移転価格などにおける豊富な実績を持つ税務の専門家集団です。グローバルネットワークを駆使して、各国税務機関や規則改正の最新動向を把握し、変化する企業のビジネスニーズに合わせて税務の最適化と税務リスクの低減を支援することで、より良い社会の構築に貢献します。詳しくは、www.eytax.jp をご覧ください。

© 2018 Ernst & Young Tax Co.
All Rights Reserved.

Japan Tax SCORE 20180726

本書は、一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されており、会計、税務及びその他の専門的なアドバイスをを行うものではありません。EY税理士法人及び他のEYメンバーファームは、皆様が本書を利用したことにより被ったいかなる損害についても、一切の責任を負いません。具体的なアドバイスが必要な場合は、個別に専門家にご相談ください。

www.eytax.jp