

# 移 転

## Introduction to Transfer Pricing

# 価 格

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（英国の法令に基づく保証有限責任会社）のメンバーファームおよびそのグループ法人（有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人およびDT弁護士法人を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約40都市に約8,500名の専門家（公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど）を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト（[www.deloitte.com/jp](http://www.deloitte.com/jp)）をご覧ください。

デロイト トーマツ 税理士法人は、有限責任監査法人トーマツを中核とするデロイト トーマツ グループの一員として国内外の企業に税務サービスを提供しています。国内17都市に事務所を有する全国規模の税理士法人で、一人ひとりの卓越したプロフェッショナルがその連携により、高品質なサービスを提供する専門家集団を形成しています。また、全世界150を超える国・地域の約220,000名以上の人材から成るグローバルネットワークを有するデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（英国の法令に基づく保証有限責任会社）のメンバーファームの一員として、世界水準の高品質なプロフェッショナルサービスを提供しています。詳細はデロイト トーマツ 税理士法人Webサイト（[www.deloitte.com/jp/tax-co](http://www.deloitte.com/jp/tax-co)）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL（または“Deloitte Global”）はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTLおよびそのメンバーファームについての詳細は [www.deloitte.com/jp/about](http://www.deloitte.com/jp/about) をご覧ください。

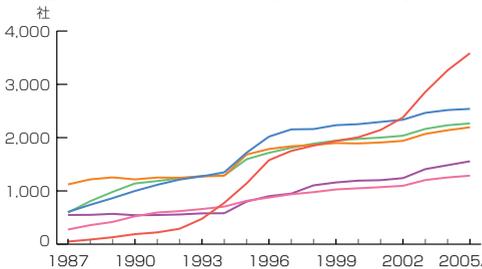
# 企業の多国籍化を背景としたニーズの高まり。

経済のグローバル化とともに、企業活動の国境を超えた動きが深化・拡大しています。これに伴い、移転価格への関心も急速に高まっており、看過できない問題として各企業が真摯に取り組み始めています。

## 企業活動の国際化に伴って。

経済のグローバル化に伴い、企業の国際化が進んでいます。日本においても多くの企業が多国籍化し、海外子会社を設立するなど、積極的に海外進出を図っています。たとえば、日本企業のアジア子会社の数はここ10年で急激に増加しており、日本企業の海外依存度は確実に高くなっています。

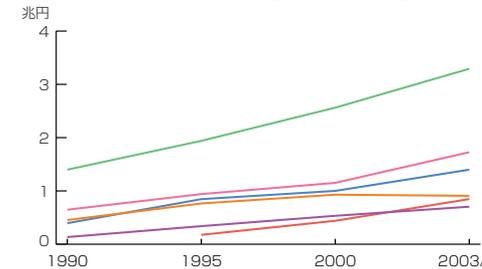
■日本企業（製造業）の海外現地法人数の推移  
 中国 ASEAN4 NIEs 北米 欧州 その他



<備考> 欧州にはロシアも含む。アジア計は中国、ASEAN4、NIEsの合計。  
 <出典> 東洋経済「海外進出企業総覧」

そこでクローズアップされるのが、移転価格。移転価格とは、**関連者間の国境を超えた取引価格のこと**。海外**関連者**との取引価格をどのように設定するかは、グループ企業間での各国の利益配分に直接影響を与えるため、グローバルな事業展開を考える際に非常に重要な要素となっています。

■日本企業（製造業）の海外現地法人売上高の推移  
 中国 ASEAN4 NIEs 北米 欧州 その他



<備考> 回答数は、製造業全体で1990年3,408社、1995年5,243社、2000年7,464社、2003年7,127社。アンケート調査の結果であるため、未回答企業も含めれば全海外現地法人の売上高の合計は上記グラフの数値以上となる。  
 <出典> 経済産業省「海外事業活動基本調査」

## グループ企業間の国際取引に一定のルール。

日本の自動車メーカーが日本で製造した車を米国の販売子会社に売り、米国販売子会社が米国市場でその車を販売するケースを想定します。

日本から米国子会社に販売する車の価格を高く設定した場合、米国子会社の利益は少なく、日本の本社が多くの利益を獲得します。一方、価格を安く設定した場合、逆に米国子会社の利益が多くなります。企業から見れば同じグループ内の**関連者間取引**なので、取引価格の設定は自由で、グループ全体としての利益が

同じであれば、どちらが利益を得ても経済的影響はありません。しかし、本社および米国子会社の利益の額は、それぞれ日本および米国の政府に納める税額に影響します。そのため政府は、自国の税収を確保するという目的から、グローバル企業のグループ間の国際取引価格に関して一定のルールを設けています。これが移転価格税制です。政府は、移転価格税制に基づいてグローバル企業の取引価格の妥当性を検証し、不適正と判断した場合には、**追徴課税**できます。

## 技術やブランドなど、無形資産も対象に。

下の図は、ある製造業の国際取引の例です。日本では高い技術力を活かして製品開発を、中国では低い製造コストを活かして製造を行い、完成品を米国市場で販売しています。取引を表す矢印が3つありますが、そのすべてが各国の利益配分に

影響します。つまり、完成品販売（有形資産取引）や技術供与（無形資産取引）など、その取引が有形であるか無形であるかに関わらず、関連者間で行われるすべての国際取引が移転価格税制の対象になるのです。

■日本で開発・設計された家電製品を、中国で製造し、米国で販売する場合



## クライアント企業の国際取引に特化したコンサルティング。

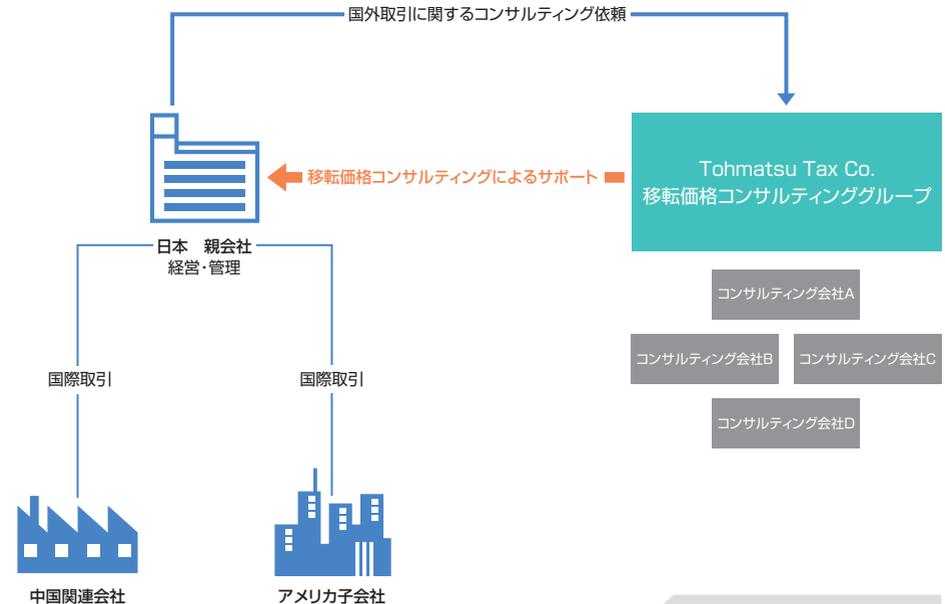
国内完結型のビジネスに比べ、企業が国境を越えて事業を展開する場合は、様々な問題が生じます。その要因は、市場環境の違い、商慣習の違い、文化の違いなど様々ですが、大きな要因の一つに、法制度の違いがあります。

取引形態が複雑化し、進出国が増えれば増えるほど、企業が自力で各国の法制度に対応するのは困難になっていきます。

そこに、私たちのようなグローバルなコンサルティングファームに対するニーズが生まれるのです。

私たち移転価格グループの仕事は、世界を舞台に活動するクライアント企業の国際ビジネスをサポートすること。クライアント企業が、本来の目的であるビジネスに集中し、戦略を遂行するために、重要な役割を担っているのです。

■複雑化する国際取引における、移転価格グループの役割



## 移転価格 用語解説 < 1 >

### 【関連者】

企業Aが企業Bと実質的な支配関係にあるとき、AとBを「関連者」と呼ぶ。実質的な支配関係とは、たとえばA社がB社の株を50%以上保有している（このときBはAの子会社）、あるいはA社の役員がB社の役員を兼任している、などの例が挙げられる。

### 【追徴課税】

政府から移転価格の問題を指摘され、関連者間取引の価格が適切でないと判断されると、追加で税金を納めることを求められる。これが追徴課税。現状の不適切な価格を、適切な価格に置き換えた際に発生する利益に対し、追加で税金が発生する。

### 【関連者間取引】

実質的な支配関係のある「関連者」の間で行われる取引を、「関連者間取引」と呼ぶ。国境を越えて行われる関連者間取引が、私たちの専門分野である移転価格税制の対象となる。

「更正を受ける」ともいわれ、追徴課税を受けた場合は、ペナルティ（罰金）がさらに追加で発生する場合もある。特に移転価格で追徴課税を受けた場合、その対象となる期間が最長で6年間（日本の場合）と長いので、更正額も多額になる。

# 移転価格を、企業と政府の立場から明らかにする。

移転価格がなぜ問題となるのか。それを知るためには、まず企業と政府それぞれの考えを理解しなければなりません。両者の立場を理解した上で、正解を模索する。ここに移転価格コンサルティングという仕事の醍醐味があります。

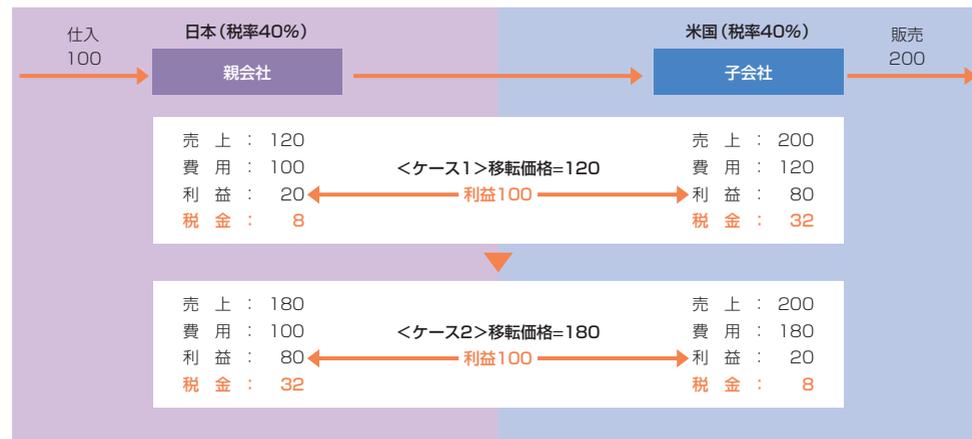
## 企業のポジションと政府のポジション。その違いとは。

関連者間の国際取引における取引価格は、グループ企業間の問題であるため、本来、自由に設定することができます。しかし、関連者間の取引であると同時に、これは国家間の取引でもあります。つまり、一つの国際取引において、企業だけではなく、国家、政府が利害関係者として存在するのです。従って、移転価格は企業が経営上の観点のみで勝手に設定できるものではありません。企業の目的と政府の考えが一致しない際に、移転価格の問題が企業と政府の間に生まれるのです。

### <1> 企業のポジション

企業の目的は、企業価値の最大化です。移転価格をどのように設定しても、グループ企業全体としての利益の合計額は変わらないため(下図参照)、企業価値が最も高くなる利益配分を意図して移転価格を設定したいと考えます。

### ■ 移転価格の設定による利益と税収の変化



たとえば、企業が経営上の目的から合法的に利益を米国に残したいとすると、利益を残せるようにビジネスの仕組み自体を変えなければならない場合もある。客観的かつ論理的な理由なく利益を動かせば、政府から問題視される可能性が高いからだ。

## 事業形態の変更による、移転価格の見直し。

視点を変えて考えてみましょう。たとえば、親会社A社はこれまで製造工程の途中までを日本で作り、政府が納得する180の価格で米国に所在する子会社A'社に半製品を販売していたと仮定します。その際、A'社は製品を市場に売り出すために、米国で最終製造工程を行う必要がありました。ところが、事業の効率性を上げるために、今後はA社で製造工程を完結させるよう、

### <2> 政府のポジション

政府の目的は、税収の最大化です。下図で「ケース1」をA社グループが適正と考え、日本政府は「ケース2」を適正と考えたと仮定します。企業が政府に納める税金は、利益の額によるため、移転価格の設定次第で、各国の税収は変化してしまいます。

下図の例で言うと、日本政府は自国への税収が最も多くなる「ケース2」の180の取引価格を適正と主張します。「ケース1」の120は、企業が自由に設定できる関連者間の取引価格であるため、不適切に低く設定されていると判断されるのです。A社グループが120を適正と判断し、恣意的に低く設定していなかったとしても、企業と政府の考えが一致しない場合は多々あります。こうしたことから、各国の政府は、グローバル企業の取引価格の設定が、自国にとって不利になることを防ぐため、制度として、「移転価格税制」を導入しているのです。

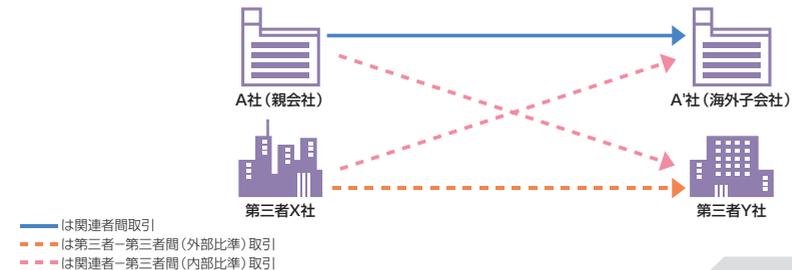
## 正解のない世界だからこそ、あくなき追求がある。

各国の政府は、移転価格税制に基づき算定した「適正な移転価格」を用い、自国の企業の利益配分を計算し直した上で、差額の利益に対して課税すること(追徴課税)が認められています。どんな基準で関連者間の取引価格を「適正」とするのか。それが問題です。

日本の移転価格税制では、50%以上の資本関係があれば「関連者」となります。また、その資本関係がなくとも、たとえば役員半数以上が一方から派遣されている、あるいは一方の技術がなければ製品を製造できないなど、もう一方の事業活動を実質的にコントロールしている場合は、その2社の間柄は移転価格税制の対象となり得る関連者とみなされます。

OECDガイドラインおよび各国の移転価格税制において、「適正な価格」とは、「関連者間の取引が、仮に第三者間で行われていた場合の価格」とされています。関連者間の場合、移転価格を自由に操作できますが、第三者間であれば市場で価格が決まるため、(寡占や独占の場合を除いて)一企業が恣意的に価格を決めることはできません。そこで、第三者間取引

### ■ 適正な移転価格を求めるためのモデルケース



## 移転価格用語解説<2>

### 【OECDガイドライン】

OECD租税委員会が、多国籍企業に関する移転価格や関連する税務上の問題について、各国の税務当局と多国籍企業それぞれに解決の方策を提示したもので、正式にはTransfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (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)という。法的拘束力はないが、OECD加盟国の総意の上で取りまとめられていることから、国際的コンセンサスとして機能している。日本においても、このOECDガイドラインが尊重され、移転価格税制の内容も、ガイドラインにほぼ準じたものとなっている。

### 【独立企業間原則】

英語では「Arm's Length Principle」。OECD加盟国が合意した原則で、移転価格の妥当性を検証する際に用いられる、重要な概念。関連者間取引は、その同じ取引を同じ状況下で

独立の企業(非関連者である第三者)の間で行った場合の価格(独立企業間価格)設定で行うべきという、移転価格に関する基本的な考え方。

# 企業価値をも左右する移転価格の影響力。

移転価格が企業に与えるインパクトは甚大です。企業にとっては、その取り組み方により、メリットにもデメリットにもなり得るため、移転価格は事業の根幹を左右する重要な経営課題といえます。

## 移転価格が適切でない場合、どんな問題が発生するか。

企業と政府、それぞれに適切と考える移転価格があります。そしてそれが必ずしも一致するとは限りません。ここに、一致しなかった際の象徴的なモデルケースをご紹介します(下図参照)。

企業は自社が適切とする移転価格120に基づき、日本に8、米国に32の税金を納めています。しかし、日本の政府は適切な移転価格を180と考えていると仮定します。この場合、親会社は日本の政府が算出した利益80に対し、税金32を追加で納税

米国双方に、二重に税金を納めることになるのです。このように、同じ利益に対し、2つの国が課税することを二重課税といいます。

これは見解の相違に基づくものですが、企業にとって二重課税の影響は極めて大きいため、政府の意図のまま追加で納税しては、ビジネスが成立しません。そのため、企業には、自社の移転価格リスクを事前に把握し、さらにできるだけ軽減しておきたい、というインセンティブが働きます。そのニーズに応えるのが、私たち移転価格コンサルティンググループの仕事です。

## 大きな損失を解消するために、国と国とが話し合う。

一方の国で移転価格が適正でない判断されたとしても、もう一方の国では適正と判断される可能性が大いにあります。将来的に120であった取引価格を、日本が適正とみなす180に変更した場合、米国の政府は自国で回収できる税金が減ってしまうため、場合によっては、より多くの税金を確保できる120の取引価格が適正とするポジションに立つかもしれません。

更正されるリスクを回避するために、企業はいくつかの対策(次頁で紹介)を講じることができるのですが、それでも二重課税を受けてしまったらどうするか。主要国の間には、**租税条約**という政府間の取り決めがあります。これに則り、二重課税が発生した

両国の政府に対して、協議を申し入れます。国と国が協議をした結果、一方の政府から、二重に払った分の税金を還付してもらうことができます。180が適正と思う日本と、120が適正と思う米国の間で、「適正な移転価格」の合意が取れた際に、企業価値に深刻な影響をもたらす二重課税が解消されるのです。

このとき、私たち日本の移転価格グループは、相手国の Deloitte Touche Tohmatsu (DTT) 移転価格グループと協力し、グローバルにクライアントのサポートを行います。具体的には、クライアントと両国政府の間に立ち、第三者としてアドバイスを行うことになります。

## 移転価格が企業経営に与えるインパクト。

移転価格の更正額は、億単位となることもしばしばです。その場合、移転価格が企業利益に大きなインパクトを与えることになります。

近年、移転価格の課税案件は、件数、金額ともに増大の一途をたどっており、大型案件のニュースが新聞紙上を賑わすことも珍しいことではありません。これに伴い、企業のリスクも増加するわけですが、視点を変えれば、適正な取り組みによってリスクの最小化と企業価値の増大を図ることができ、競争戦略上、有利に活用することも可能です。

ここでは、移転価格が企業に与えるインパクトを、前述の例で見ましょう。日本で利益20億、米国で利益80億の企業を想定します。企業は、グループ全体で獲得した利益100億のうち、40%を税金として日本および米国の政府に納めなければなりません(日本および米国の**実効税率**=40%と仮定)。このとき、企業の手元に残る利益は日米で60億となります。しかし、ここで日本政府から移転価格に関して指摘を受け、日本で

20億でなく80億の利益に対して課税を受けてしまった場合、さらに差額60億×40%=24億を日本政府に追加で納めなければならない、企業グループ全体として手元に残るのは合計で36億になってしまうのです。

企業の製品開発努力、営業努力、コスト削減努力などによって得られた貴重な利益のうち、このケースの場合は実に64%が税金となってしまいます。これではビジネスが成立せず、事業活動の根拠を揺るがすほど、大きなダメージを受けることになるのです。

このケースから分かるように、政府から移転価格について問題視されると、巨額の二重課税が発生し、事業そのものが成り立たなくなる可能性があります。また、予期せぬ二重課税が発生すると、本来は設備投資や研究開発など、企業の成長のために投資できたはずの資金が減少してしまい、競争力の低下につながるかもしれません。また、多額のキャッシュアウトが生じるので、キャッシュフローの減少が企業価値を減少させ、ひいては株主に悪影響を及ぼすことも考えられます。

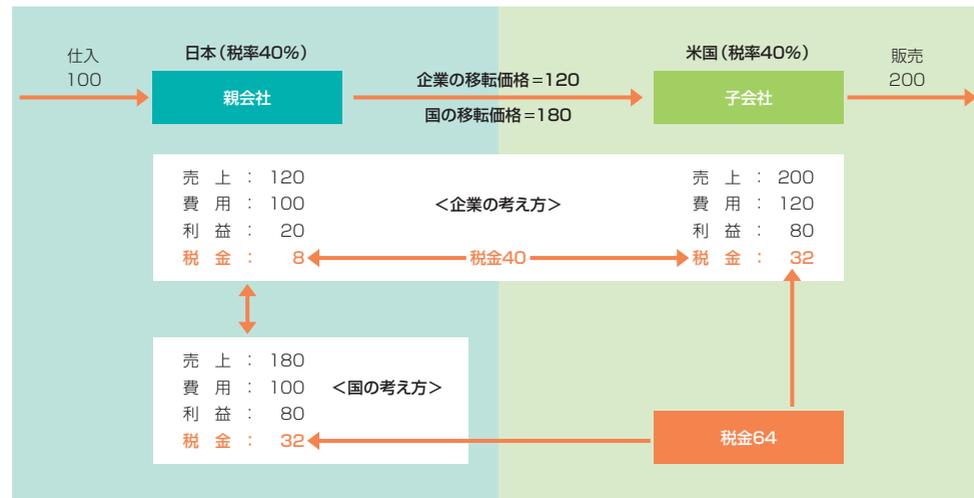
## 守りから攻めの移転価格へ。

企業活動の主要な目的は、利益を創出し、企業価値、株主価値を最大化することです。通常、企業価値は、税引後キャッシュフローの割引現在価値として算定されるため、キャッシュフローに直接影響を与える移転価格は、企業価値にダイレクトに影響します。株主への説明責任の観点からも、移転価格リスクに注目する企業が増えているのは、このためです。

リスクが大きいということは、うまく活用した場合のメリットも大きい。そこで、リスクを回避するという「守り」でなく、移転価格

の仕組みを利用し、低税率国に合法的に利益を配分できるスキームを考えるなど、世界全体でのキャッシュアウトを最小化しようとする「攻め」に転じる企業もあります。移転価格は、ビジネスにおける競争力の源泉となる無形資産(技術、ノウハウ、ブランドネーム等)が議論の対象となることも多いため、無形資産による利益をどの国に帰属させるのか、という企業の海外戦略にとって重要な要素となっているのです。

### ■企業と政府の移転価格に対する考え方の違い



企業は、120という移転価格を正しいと信じているが、日本政府が本来移転価格は180であるべきだと主張した場合、本来あるべき利益は80、税金は32であるため、追加で24(32-8)の税金を納める事を要求される。

### 移転価格用語解説<3>

#### 【租税条約】

租税条約とは、国家間レベルで締結される租税に関する条約で、正式には「二重課税の回避及び脱税の防止のための条約」と呼ばれている。二重課税による過大な税負担により、企業の事業活動が阻害されないよう、国家間で課税権を調整することが主な目的。

#### 【実効税率】

「実効税率」とは、国税である法人税だけでなく、地方税を含めて、法人企業の利益に課税される実質的な負担率を示すもの。日本の場合は約40%。

# 卓越したプロフェッショナル集団、移転価格グループ。

グローバル企業のビジネスをサポートするために、移転価格グループが取り組む業務の数々。複雑な国際取引の中で発生する移転価格問題を解決へと導くプロ集団が、Tohatsu Tax Co. 移転価格グループです。

## 論理性と創造性によって生まれるソリューション。

移転価格コンサルティングは、概ね6つの業務に分類することができます。どの業務においても、海外の移転価格グループとの連携が重要。私たちがもつ強固なグローバルネットワークを

### 移転価格リスクの評価

企業の海外ビジネスにおいて、移転価格について政府から指摘を受けるリスクがどれくらいあるかを分析し、リスクを定量化します。分析においては、研究開発部やマーケティング部など関連部門へのインタビュー、海外拠点の現地視察、また財務諸表や契約書など多面的な観点から、企業の潜在的リスクを特定していきます。

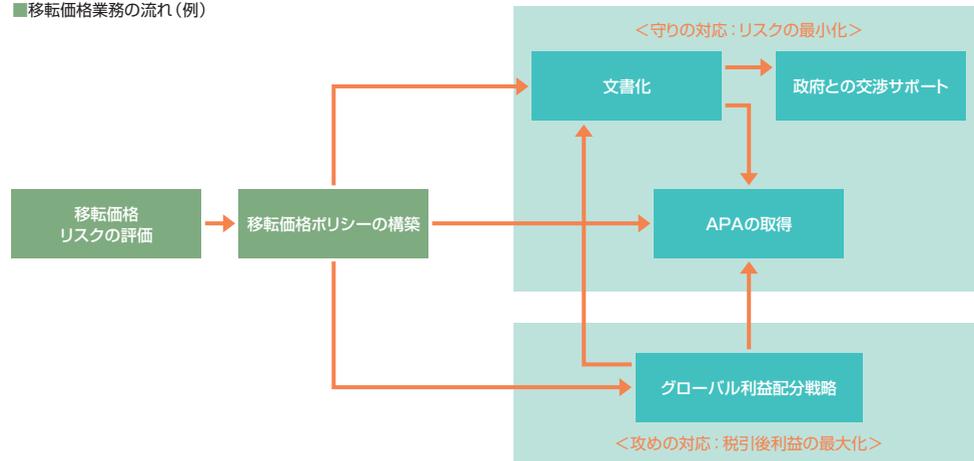
### 移転価格ポリシー構築のサポート

リスク評価によって、移転価格リスクの高い取引がどこにあるか明らかになります。そのとき、企業に適切なプライシングポリシーが無い場合、そのポリシー構築をサポートする業務。経営企画部や国際営業部といったセクションとも綿密な議論を重ね、企業にとって最適なルールを構築していきます。

### 文書化

移転価格ポリシーをその策定根拠とともに明文化し、政府から指摘を受けるリスクを低減するための業務。政府からの調査に備え、これまでに行ってきた取引を検証し、企業の移転価格ポリシーの正当性を証明する文書を作成します。

#### ■移転価格業務の流れ(例)



活かし、クライアントのニーズに高いレベルで応えていきます。分析、検証、論理構築、交渉。いずれも論理性、創造性が求められます。ここでは、主な業務内容について、ご紹介します。

### APA (Advance Pricing Agreement/事前確認) の取得

リスク評価、移転価格ポリシー構築を経て、「設定した移転価格が適切である」と政府に「お墨付き」をもらうことで、対象期間(通常3~5年)の間、二重課税を受けるリスクを排除します。企業の海外戦略において、親会社や海外拠点の所在する国の政府との間で、事前に認可を取り付けるためのアドバイザー業務です。経営の安定性を高め、ひいては企業価値の向上にも貢献します。

### 政府との交渉サポート

政府から調査に入られ、二重課税を課せられそうになった場合、課税を受けないよう企業をサポート(移転価格調査対応)。また、課税を受けてしまった場合、二重に払ってしまった税金について、二ヶ国の政府に返還を求めるためのサポートも行います(相互協議サポート)。

### グローバル利益配分戦略

グループ企業全体で税金の最小化、移転価格リスクの回避、および企業の経営上の目的達成を同時に実現できるよう戦略を立案し、実施をサポートします。各国の税率・税制度の調査なども含め、移転価格の原則に従い、どの国に利益を残せば最も税引後の利益が高くなるかを分析。企業価値の最大化に向けた戦略立案に関するアドバイザー業務です。

## ケーススタディ: ある家電メーカーの場合

リスク分析にはじまり、文書化そしてAPAへと発展したケースを、ある家電メーカーのプロジェクトを例に紹介します。

家電メーカーからオファーがあったのは、2005年冬。内容は、“オーディオ事業について、全世界レベルで移転価格のリスク評価を行ってほしい”というもの。約半年の時間をかけて分析を実施し、その結果、販売量の多い米国子会社と、最近製造量の増えているタイ子会社との取引において、リスクが特に高いことが判明しました。これを受けて“リスクが高いと判断されたタイ子会社について、移転価格ポリシーの構築をすると同時に、文書化による移転価格リスクの低減をしてほしい”という次の依頼を受けました。

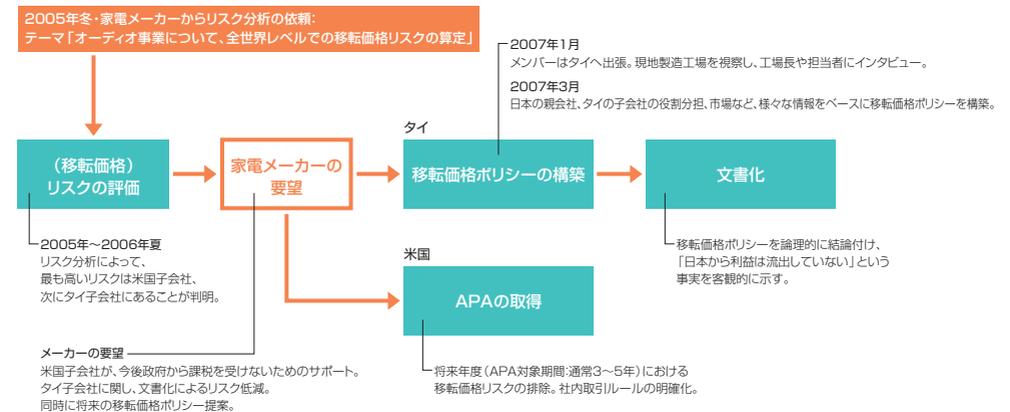
プロジェクトメンバーはタイのチェンマイへ飛び、現地製造工場を視察。工場長や経営企画部など各部門の担当者へのインタビューなどによって、企業の経営実態を把握し、適切な移転価格ポリシーを構築するためです。親会社とタイ子会社の事業概要、親会社と子会社の役割分担の状況、さらにタイ市場の

状況。さまざまな情報を収集し、そこから論理的に導き出される結論をレポートに落とし込んでいきます。そのポイントは、「日本から利益が流出しているわけではない」という事実を、いかに説得力を持たせ、客観的な事実とともに示せるかということでした。

このプロジェクトでは、タイ子会社よりもリスクが高いと判断された米国子会社についても、APA取得により、将来的に政府から課税を受けないよう、移転価格リスク回避をしたいという依頼がありました。そこで、リスク評価を出発点に、将来年度における移転価格リスクの排除を実施。ここでも同様に現地米国でのインタビューを実施して、企業の業態、問題点を把握し、移転価格税制に対応する社内取引ルールの明確化と、新しい社内体制の確立を図りました。

APA取得によるビジネス上のメリットは非常に大きいものですが、取得までの手続きや、政府との交渉には各国の税制や経済状況に精通するなど専門的知識が必要です。グローバルネットワークを有する私たち移転価格グループの強みはここにあります。

#### ■リスク分析から業務が展開した例



## 移転価格用語解説 < 4 >

### 【移転価格調査】

設定した移転価格の妥当性について、政府が調査すること。近年では、日本法人が海外の製造子会社に提供した技術の対価を適正に収受しているか否かという点に着目した調査が増加。南米、アジアなどの移転価格対策の遅れている国との取引が今後の焦点となっている。

### 【相互協議】

二重課税を排除する目的で、政府と政府が、多国籍企業の課税問題に関する話し合いをする場。政府間の直接協議で、非公開。企業は協議に必要な資料を提供するに留まり、直接協議に参加することができない。近年は移転価格に関する相互協議が急増している。

# 移転価格グループが展望する未来

企業のグローバル化の加速にあわせて、移転価格問題も増加の一途をたどっています。  
増加する国際取引。それをサポートしていくのが、移転価格グループの仕事です。

## さらなるグローバル化の進展 ～国境が存在する限り～

経済がグローバル化する中で、ヒト・モノ・カネの国境を越えた動きが、ますます増加、複雑化しています。

このように経済のボーダレス化が進む一方で、法律上や制度上の「国境」は依然存在しており、

そこに生じる重要な問題の一つが移転価格問題です。

国境を越えた取引が増加し、企業活動が国際化すればするほど、移転価格問題もそれに比例して増加することが予想されます。

しかも、企業の抱える問題は多種多様であり、国によって制度が異なり、それぞれの制度が随時更新されていくため、

今後、移転価格問題がより複雑化していくことは、容易に想像できます。

## グループ企業間取引の複雑化 ～有形資産から無形資産まで～

また、グループ企業間取引においては、必ずといっていいほど

無形資産（ブランド、技術、製造ノウハウなど）の価値に関する問題が生じます。

しかし、無形資産の価値を具体的に算定することは非常に困難です。

そのため、企業内のみで対応できないというケースも少なくありません。

これらの問題に対処するには、専門特化したノウハウとスキルを有する専門コンサルタントの

存在が必要不可欠となっています。

## 移転価格グループの体制 ～強固なグローバルネットワーク～

私たち移転価格グループは、Deloitte Global Transfer Pricing Teamという

クロスボーダー組織として編成されています。

このネットワークを最大限活用した情報交換、プロジェクト運営、人材の相互交流を通じ、

各国の移転価格グループと緊密な関係を保っています。

複数国が対象となる移転価格プロジェクトにおいて、このグローバルな組織体制は、

クライアントに提供する付加価値を向上させるために非常に高い効果をあげています。

そして、この強固なグローバルネットワークが私たち移転価格グループの大きな特色の一つと言えます。

全世界を網羅するDeloitte Global Transfer Pricing Teamと連携し、

複雑化する移転価格問題に最適なソリューションを提供していく。

それが、私たち移転価格グループの使命です。

## クロスボーダーチーム“Deloitte Global Transfer Pricing Team”

その活動は、多様な国、そして多彩な業界にわたっている。文字どおり、グローバルなステージ。

プロフェッショナルたちは使命と誇りを胸に、国や地域を越え、その活躍の場を広げていく。

■ Deloitte Global Transfer Pricing Teamの所在国



New Zealand