

リアルな国際税務～海外子会社の支援？

はじめに

クライアントの中に海外子会社と取引のある会社はありませんか。

日本の親会社と海外子会社で取引を行う場合、役務提供等の内容や取引金額を事前に取り決めていないと税務調査においてその取引が国外関連者に対する寄付金と認定されたり、移転価格税制が適用されたりすることがあります。

今回は、特に問題となりやすい海外出張費用について課税されることがないように、国際税務が苦手な会員向けに税務調査風にご紹介します。

調査のやり取り例（A 調査官、B 社長）

A) 毎月X国に出張しておりますね。このX国の出張報告書に詳細な内容記述がありませんね。改めてX国への出張目的は？

B) X国の現地法人は弊社の大事な製造拠点でもあり100%出資の子会社ですから、見に行かない訳にはいきませんし、いろいろと現地で動いております。

A) 基本的に従業員の甲さんと社長が出張しておりますね。具体的にどんな業務をされていますか。

B) さあ～、私は営業で出回っているね。甲はいろいろと現地を回って技術指導をしていると思いますよ。

A) X以外にも近隣国へ出張しておりますね。その出張報告書を見たいのですが、そもそも作成がないそうでしたが・・・貴社の業務での出張ですか？

B) 報告書はあると思うのですが。近隣国はせっかくの出張ですから、営業をかけています。もちろんうちの業務がメインですが子会社にもつながります。基本的には子会社のためですから、支援は仕方ないですね。

A) 税務上は子会社であっても、親会社とは別法人です。親会社が子会社に支援した経済的な価値が増加になるのに子会社側で全く負担しないのはおかしいですね。子会社の支援、親会社部分が区別しないといけません。

B) 親会社からすると子会社を支援するのは当たり前なんじゃないですか？子会社はまだ儲かっていないから、親会社が支援するのは当然だと思うのですが。

A) 子会社さんによりますが、アジアも経済発展

しているので個別に財務諸表を見てみないといけないと思います。例えば、海外子会社のために技術指導を行う出張であれば、子会社が仮に、他社に頼んだ場合も対価を払うと思います。それは子会社が負担すべき出張旅費となります。
B) 全額経費にならない？税金が発生するのですか？困ったな～。

具体的な対応

海外子会社への出張費用を全て子会社負担にする必要はありません。親会社の都合による出張の場合は、当然ながら親会社の経費となります。従って、親会社都合による出張なのか、子会社都合による出張なのかという観点で合理的に出張費用を区分しておく必要があります。

親会社都合による出張には、子会社の株主として株主総会への参加、海外事業展開に向けた自社製品のその国における評価等をヒアリング、自社製品の品質保持に向けたその国における品質調査、グループ企業全体のコンプライアンス向上のために海外子会社の法令違反を監視するための出張等が該当します。

子会社都合による出張には、子会社の製造工程を改善するために日本本社の技術で指導、その国の顧客への商品説明を経験豊富な日本本社の営業が担当、社内グループのイントラネットを親会社のシステム担当者が構築するための出張等が該当します。

なお、出張費用が明確に区分できない場合は、双方に便益があると考えて折半するのもひとつの方法となります。

また、海外出張費用の負担についてのルールを定め、その内容を「グループ間取引ガイドライン」といった名称で文書化してグループ各社で共有し、これを税務調査時に提出すれば、移転価格等へのコンプライアンス意識の高さをアピールできます。

移転価格税制や国外関連者に対する寄付金は、どうしてもあいまいな部分が残る分野ですから、説明の仕方ひとつで多額の課税を受ける恐れがありますので、グループ間取引の方針を明文化して客観的な説明資料を作っておくことは重要となります。

(参考) 移転価格事務運営要領 3-10

(国際特別委員会委員 今野 真輔)