法人の各国外関連取引に係る切出損益の作成過程を示す図(**ひな形Ⅰ**)

**Ｘ国所在の国外関連者（販売会社）の損益区分**

国外関連者の

損益計算書（全社）

**国外関連取引**

**に係る損益**

**（切出損益）**

**損益の区分方法**

売上高　×××

売上高　〇〇〇

国外関連取引又はそれ以外に直課(実額)

売上原価 ×××

売上原価〇〇〇

国外関連取引又はそれ以外に直課(実額)

・国外関連取引又はそれ以外に区分できるものは直課(実額)

・国外関連取引又はそれ以外に共通するものは、△△の比率でそれぞれに配賦(合理的に按分)

売上総利益×××

売上総利益×××

販売費　×××

販売費　〇〇〇

一般管理費〇〇〇

一般管理費×××

国外関連取引又はそれ以外に区分できないため、▲▲の比率でそれぞれに配賦(合理的に按分)

営業利益　〇〇〇

営業利益　×××

出典:「独立企業間価格を算定するために必要と認められる書類（ローカルファイル）作成に

当たっての例示集（平成28年6月 国税庁）」P18 例5-1

国外関連取引に係る機能に関する整理表（**ひな形Ⅱ**）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 活動区分 | 当社の機能 | | 国外関連者の機能 | |
| 部署（人員） | 内容 | 部署（人員） | 内容 |
| 製造 | ○○工場  （○名） | ➤製品Xの製造  ➤国外関連者の製造拠点への支援(工場の立上げ時や新しい製造工程の導入時等の技術支援、国外関連者の従業員へのトレーニング実施等） | □□工場  （○名）  △△工場  （○名） | ➤当社からの金型、機械設備、原材料及び製造技術等を用いた製品Xの製造 |
| 調達 | 購買部  （○名） | ➤製品製造に係る  ・原材料、部品等調達  ・国外関連者の部品の調達先の選定 | 資材部  （○名） | ➤当社からの金型、機械設備及び原材料の購入 |
| 製造管理部  （○名） | ➤製品製造に係る  　・機械設備の組立先、調達先の選定  　・国外関連者に対する機械設備の販  　　売、据付け等指導 | 購買部  （○名） | ➤非関連者からの部品の購入 |
| 営業・  広告宣伝 | 営業統括部  （○名） | ➤グローバルの営業戦略の企画立案  ➤国外関連者の販売管理 | なし |  |
| 海外営業部  （○名） | ➤日本の顧客からＡ国のニーズに係る情報収集  ➤日本の顧客のＡ国での製品仕様の検討及び契約締結の準備 | 営業・販売部  （○名） | ➤当社の戦略に沿った、Ａ国の顧客へ  の営業  ➤Ａ国の顧客のニーズに係る情報収集  及び当社へのフィードバック  ➤販売までの在庫管理(平均60日) |
| 広告宣伝部  （○名） | ➤グローバルの広告宣伝戦略の企画立案及び実行 | 広告宣伝部  （○名） | ➤当社の戦略に沿った、Ａ国における  広告宣伝の実行 |
| 研究開発 | 研究開発部  （○名） | ➤国外関連取引を含む事業に係る  　・基礎研究  　・製品開発  　・製造技術の開発 | なし |  |
| 設計部  （○名） | ➤製品の  　・企画、設計  　・仕様変更時の対応  ➤金型、機械設備の設計、製造 |

出典:「移転価格ガイドブック～自発的な税務コンプライアンスの維持・向上に向けて～（平成29年6月 国税庁）」

P100 添付資料17

国外関連取引に係るリスクに関する整理表（**ひな形Ⅲ**）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| リスクの種類 | リスクの内容 | リスクの負担者（リスクを引き受けるために果たす機能） | リスクが顕在化した場合の影響(額)・  対応策（顕在化した事例） |
| 研究開発 | 顧客のニーズの変化、新機種導入時期の変更等の要因により、研究開発費用が回収できないリスク | 当社（顧客のニーズに係る情報収  集） | ・当該研究開発の規模にもよるが、○億円～○億円程度となる可能性が高い。  ・顧客及び市場の情報収集。  （大きく顕在化した事例はない。） |
| 原材料の価格変動 | 原材料や部材の価格の高騰が販売価格に転嫁できず吸収できないリスク | 当社（原材料の調達先の選定及び価格交渉、製造コスト削減のための研究開発）  Ａ社(国外関連者)  ※主となる原材料は当社からの輸入であり、価格設定は当社の調達価格ベースであるものの、著しい価格の高騰分は一定程度当社が負担する契約となっているため、Ａ社の負担は限定的 | ・価格の高騰する幅によるが、○千万～○千万円程度となる可能性がある。  ・主たる原材料については、当社が一括して購入することから、一定程度の価格交渉力を有している。  （大きく顕在化した事例はない。） |
| 市場価格の変動 | 市場における競争の激化による販売条件の悪化、需要の悪化等により費用が回収できない又は利益が獲得できないリスク | Ａ社（取引条件等に係る顧客との交渉）  ※販売する拠点が負担 | 顧客の製品の生産期間に合わせて契約を締結しているため、当該製品の製造中に大きな影響があるというより、次期製品の契約条件に悪影響があることが多い。  （大きく顕在化した事例はない。） |
| 製造ラインの操業度 | 生産稼働率が不十分な場合、生産休止期間が生じた場合、又は生産過剰の場合に製造に係る費用負担がかさみ、利益が獲得できないリスク | Ａ社（顧客の生産予測計画に係る情報収集）  ※製造する拠点が負担 | 操業度が下がった程度、期間により影響は大きく異なる。  （大きく顕在化した事例はない。） |
| 製品の在庫 | 棚卸資産を保有していることによる陳腐化、減耗、除却等の経済的損失を被るリスク | Ａ社（顧客の生産予測計画に係る情報収集）  ※顧客の厳しい納期要求に対応するため、一定程度の在庫を保有 | 基本的に顧客仕様の特注品であり、当初の生産計画に基づいて製造されていることから、顧客事情による当該製品の搭載車種の生産中止等がない限り、除却等は発生しない。  （大きく顕在化した事例はない。） |
| 信用 | 顧客が当該製品に関する支払を支払期日に行わず、対価を回収できないリスク | Ａ社（顧客の与信管理）  ※製造した拠点が負担 | 顧客は日系、米系の大企業であり、信用リスクはほとんどない。  （大きく顕在化した事例はない。） |
| 製造物責任・製品保証 | 製品が顧客との契約書上の仕様どおり機能しなかった場合等における顧客からのクレーム対応に伴う損失を負担するリスク | Ａ社、当社（製造技術の開発、Ａ社への技術支援）  ※一義的にはＡ社だが、設計や製造工程の指導による不具合は当社 | 当社製品は、顧客製品向け部品の中でも人命に関わる部品ではないことから、莫大な損害になる可能性は少ない。  （大きく顕在化した事例はない。） |
| 為替変動 | Ａ国の取引通貨Ｃと日本円の為替変動に係るリスク（Ａ社にとって、販売の取引通貨はＣであり、当社からの調達の取引通貨は日本円であることから発生） | 短期的にはＡ社、中長期的には当社（３か月に１度、為替変動に応じ取引価格の見直しを行う。） | ・急激な為替変動が起きた場合には、最終的に当社の損益に影響する。  ・当社では取引の80%についてヘッジを行っている。  （大きく顕在化した事例はない。） |

出典:「移転価格ガイドブック～自発的な税務コンプライアンスの維持・向上に向けて～（平成29年6月 国税庁）」

P101 添付資料18

国外関連取引において使用している無形資産に関する整理表（**ひな形Ⅳ**）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 無形資産の区分 | 当社の無形資産 | 国外関連者の無形資産 |
| 内容・契約条件等 | 内容・契約条件等 |
| 製品  に係るもの | ➤製品に係る研究開発の成果  　（特許権、ノウハウ等）  ➤製品を製造する機械設備の仕様に係るノウハウ | なし |
| 製造  に係るもの | ➤製造に係る特許権、ノウハウ等  　・製造方法に係る特許権、ノウハウ等  　・工場レイアウト、製造ラインに係るノウハウ等  　・機械設備の使用方法に係るノウハウ等  　・従業員へのトレーニングに係るノウハウ等 | ➤製品の製造工程の効率化、歩留まり率の向上に係るノウハウ(Ｘ国以外の汎用性はほとんどない。) |
| 商標権 | ➤ブランドを保有  ➤製品等の商標権（ロゴマーク等を含む）を保有  （当社の大規模な宣伝活動による全世界での商標の高い認知度） | なし |
| マーケティング  に係るもの | ➤当社の全世界的なイメージ広告による商品の高い認知度 | ➤Ｘ国内における広告宣伝等の認知活動によるもの |

※　国外関連取引において使用した無形資産だけではなく、国外関連取引の対象となる無形資産についても、整理のため記載

出典: 「独立企業間価格を算定するために必要と認められる書類（ローカルファイル）作成に当たっての例示集

（平成28年6月 国税庁）」P11 例4①