Grant Thornton 致同

致同 Japan Desk 連載コラム

特集テーマ：日系企業の中国地域統括本部の実務および活用(その 5)
～事例 2　ロイヤリティおよびマネジメントフィーの集中送金～

前回に続き、中国の地域統括本部の活用方法について、事例を用いて説明することにする。

事例 2　ロイヤルティおよびマネジメントフィーの集中送金

一、前提

日本法人A社は中国現法に自動車の商標及び製造技術の使用許諾を行い、かつ当該技術の実施のため、日本人社員を出張させ、技術指導にあたっている。また、A社に海外事業部があり、その一部の人員は中国現地法人の事業および管理をサポートしている。具体的な業務および契約は下記のとおりである。

① 上海製造、天津製造、広東製造及び湖北製造と商標及び技術使用許諾契約を締結し、製造現法はその売上の3%に相当するロイヤリティをA社に支払う。
② 上海販社と広東販社はA社とマネジメント契約を締結し、マネジメントフィーを支払っている。当該マネジメントフィーはA社の海外事業部のうち、中国現法の管理運営にかかった人件費や出張旅費等の原価をベースに決定されている。

二、問題点

しかし、A社は上記の契約を実行する際に、次の問題を抱えていた。

1. ロイヤリティの送金ができない

広東製造の所轄税務局より、売上の3%に相当するロイヤリティに合理性がかけているため、売上から原材料費及び外注費を控除した、いわゆる付加価値の金額に対してしか支払を認めない見解を示し、やむを得ず付加価値の3%に相当するロイヤリティを送金した。また、湖北製造の所轄税務局より赤字年度のロイヤリティが送金できないと言われ、送金できない年度もしばしばあった。

A社は、広東製造及び湖北製造の所轄税務局の見解がグループの移転価格方針に反すると判断し、現法の売上の3%に相当するロイヤリティを収入として計上し、送金を受けられない部分を寄付金として法人税の申告を行った。

2. マネジメントフィーの損金不算入

A社に海外事業部のうち中国室があり、主に中国現法の法務・労務・税務および資金調達に関する相談や支援、本社との情報伝達と方針調整など、いわゆるバックオフィス機能を有している。A社の所轄税務署より、中国室の人件費や渡航費用などは中国現法の売上に対応する費用であり、日本の法人税申告上損金に算入できないと指摘され、中国現法に費用を配賦するしかなかった。しかし、合弁である製造会社から費用の配賦が拒否されたため、100%子会社である上海販社及び広東販社にマネジメントフィーを請求することになった。

© Grant Thornton China. All rights reserved.

結局、上海販社及び広東販社の所轄税務局は当該マネジメントフィーの受益者が販社ではなく、製造会社であるためと主張し、企業所得税の申告上当該マネジメントフィーの損金算入を否認した。

三、解決策

上記の問題を解決し、さらにグローバル・タックス・ミニマイゼーションを図るために、A社はその上海に設立した地域統括本部を使って、次のように親子間取引スキームを見直した。

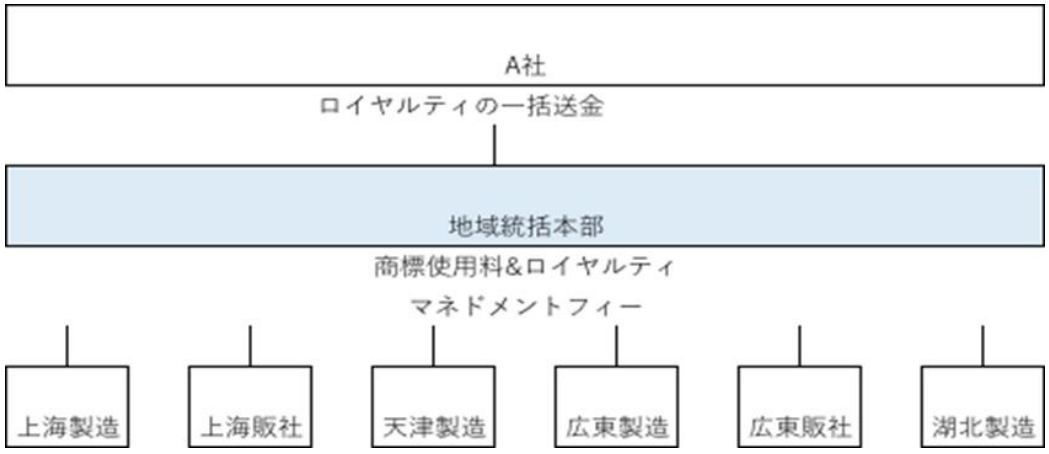
まず、上海地域統括本部は多国籍企業のクロスボーダーの外貨集中管理の許可を申請し、取得する。クロスボーダーの外貨集中管理とは、グループ企業の外貨余剰資金を一元管理できる仕組みであり、主に資金プーリングによるグループ内での外貨の融通と経常取引における外貨差額決済の二つ手法が考えられる

「多国籍企業外貨資金集中運営管理規定」(匯発2015 36号、以下「36号規定」という)多国籍企業のクロスボーダーの外貨集中管理の許可を取得するために、次の条件を満たさなければならない。

- 真実の業務需要を有していること
- 整った外貨資金管理スキーム、内部統制制度を有していること
- 相応の内部管理電子システムを構築していること
- 前年度の人民元と外貨による国際収支規模が1億米ドルを超えていること（国内メンバー企業の合算で）
- 直近3年内に重大な外貨管理規定違反行為がないこと
- 貨物貿易外貨管理分類でA類企業であること（リスク掲載企業の場合）
- 外貨管理局が規定するその他プルーデンス監督管理条件

製造会社および販売会社の前年における輸出入年間金額は1億米ドルを超過し、かついずれも貿易外貨管理のA類企業であるため、上記の条件を満たすことになる。上海地域本部は外部の専門家に依頼し、外貨資金の管理スキームおよび内部統制制度並びに内部管理電子システムを構築し、クロスボーダーの外貨集中管理の許可に成功した。

その後、上海地域統括本部主導で中国現法とロイヤリティや商標使用料の集中支払の代行契約を締結するとともに、法務、会計・税務、財務および資金調達などのバックオフィス業務を一括して請け負う業務委託契約を締結した。



地域統括本部の関与後、A社に次の変化が見られるようになった。

© Grant Thornton China. All rights reserved.

Grant Thornton
致同

(1) ロイヤリティ等について

中国現法は上海地域統括本部と集中支払代行契約を締結することによって、商標使用料及びロイヤリティを人民元にて上海地域統括本部に支払う。その後上海地域統括本部はまとめて日本A社に送金するスキームに変更した。

実務上、広東省や湖北省の税務局より、上海の税務局は移転価格税制や租税条約の適用などに詳しいため、かつ、送金金額が大きいため、所轄税務局の窓口担当者レベルではなく、知識や経験が豊富な上位部署に審査を受けることができるようになる。

新規定により、上海市の所轄政府機関は多国籍企業地域本部に対して、納税補導及びサービスの強化をし、非貿易項目下の外貨支払契約の届出、納税判定のために優先ルート提供しなければならないと規定されている。

上海地域統括本部はA社グループの移転価格方針を示したマスタファイルや同期資料を提出し、中国現法が日本A社に支払うロイヤリティ等の金額が独立企業間価格に適していると証明し、かつ正しく所轄政府機関及び税務局に届出を提出し、源泉税の申告や納付を行うことになる。

(2) マネジメントフィーについて

A社は上海地域統括本部に法務・税務・外為などのコンプライアンスに詳しい人材を雇用し、今まで日本の海外事業部の中国室で行なっていた中国現法の「管理」業務を上海地域統括本部に移管した。日本には、株主としての管理統制業務を行うための組織のみ残し、主にコンプライアンスの観点から中国現法を管理するようになった。そのため、中国現法は日本A社にマネジメンフィーを払う必要は無くなった。一方、上海地域統括本部は優秀な人材を雇用し、定期的に中国現法を訪問し、現法の悩みや問題の聞き取り調査を行うようになった。中国パートナーや現地の政府機関との折衝に積極的に参加し、複数の解決案を提供する、いわゆる「よろず相談センター」となるところから、中国現法から「本部」として信頼されるようになった。さらに、中国現法は生産や販売などの本業以外の管理業務が減少したため、管理コストの削減に成功し、利益を増やした。

さらに、上海地域統括本部は優秀な人材を中国現法に派遣し、課題を解決した場合に業務委託報酬を受け取る、いわゆる「成功報酬型」の統括支援契約を締結し、コンサルタント事業を主たる事業として収益を上げることができた。(次号その6へ続く)。

以上

下岡　郁

致同会計師事務所（特殊普通パートナー）
日本事業部　運営責任者

Tel：+81 3 5770 8821（直通）　E-mail：iku.shimooka@jp.gt.com

致同会計師事務所（特殊普通パートナー）日本事業部　お問い合わせ先

◇北京事務所　豊隅　Tel：+86 10 8566 5590　E-mail：toyozumi.kisho@cn.gt.com
◇上海事務所　今井　Tel：+86 21 2322 0230　E-mail：junya.imai@cn.gt.com
◇広州事務所　内川　Tel：+86 20 3896 3111　E-mail：uchikawa.kazunori@cn.gt.com

このニュースレターのバックナンバーはホームページ又は右記のQRコードより、ご覧になれます。　http:// www.grantthornton.jp
© Grant Thornton China. All rights reserved.