

12回目の今回は前回でもふれましたが、親子間の取引、特に「経営指導料」というものについて、もう少し詳細に触れてみたいと思います。

多くの企業が海外進出の有無にかかわらず、グループ企業間での取引は存在し、昨今では、管理部門を一局に統合し、その経費を関連会社に配賦するという経営形態も増加しております。このような状況下で、タイに進出している企業の場合、何が問題になるのでしょうか？ まず第1に配布される金額が妥当であるのかどうか、第2にタイ国税当局によりその配賦されたものがタイの税法上、損金として認められるのかどうかということになります。最近の日本における税務調査においても、関係会社間での経営指導料等といった名目での費用の請求がある場合に、①契約書の存在、②具体的な役務の内容、③対価の決定プロセス等について詳細に確認が行われます。

日本における税務調査での手続きと考えれば、きわめて当たり前ですが、日本での税務調査の場合、これらの事実に基づき、当該費用の負担が合理的であるかどうかの検討や議論になるのが通常です。

しかしながらタイにおける税務調査の場合、担当官次第で対応が異なることが通常であり、なかなか日本における税務調査で行われる「議論」がないのが実態です。そのような状況下で、「経営指導料等」の名目で請求される費用について、その妥当性を立証するためにはどのようなことに配慮しておく必要があるのでしょうか。

まずは日本の税務調査でも指摘される①契約書の存在になります。契約書がない日本からの請求については、タイでまず認められないでしょう。次にその契約書の記載された具体的な業務の内容になります。請求される対価がどのような役務提供に対してであるのかが曖昧である場合、やはりタイ企業の損金としては認められないでしょう。よく記載される内容として、「経営管理」といった言葉がありますが、日本の税務調査においては、「経営管理」の具体的なところは、調査の過程で詳細な説明を行うことで、その負担の妥当性が認められるケースがありますが、タイの場合には、この方法はほとんど通じないと考えたほうが良いでしょう。つまり「経営管理」の詳細も契約書の中に記載することが望ましいということになります。ここまでが役務提供の事実を認められるための手順であり、これに基づく具体的な請求が妥当かどうか判断になります。

よくある考え方としては、管理業務のために従事している社員の給料等を基に時間単価を算定し、それに適切な利潤を乗せた金額で請求するという方法があげられます。これはこれで一つの基準として受け入れられるものではあると思います。具体的には費用の算定は企業各社において様々な考え方があるのが通常なので、ここではどのような算定方法が適切であるかということについては言及はいたしません。

以前にも触れましたが、タイの厄介なところは、この類の費用の請求について、さらにタイ事業との関連性やタイ事業の収益の貢献等といったことを立証する必要があるということです。これは文書で記載することは極めて困難なところであると思います。しかしながらこの部分を立証できないと、タイで税務上も損金の額に算入することは非常に難しいところだと思われれます。

また細かい点ですが、経営指導料のようなランニングフィーの計算根拠の中に、いわゆるブランド、商標等が含まれていないことに注意が必要となります。これは一つには、無形資産の譲渡の対価という誤解を受けないため、もう一つとしていわゆるロイヤリティであるという誤解を避けるためになります。ロイヤリティと認定されてしまうと、タイから日本への支払いについては15%の源泉所得税を徴収しなければなりません。経営管理等の人的役務の提供事業の対価である場合には、日本・タイ租税条約に基づき、原則としてタイでの課税は生じないこととなります。

文書化しているからそれでは認されるという類のものではないですが、文書化されていない状態ではタイの税務当局からはほぼ間違いなく否認をされ、さらに15%の所得税を徴収すべきという指摘がなされる可能性が非常に大きいです。またタイでは租税の申告漏れ、納付漏れに対するペナルティが非常に高いことから、指摘後に支出される金員も大きなものになる可能性があります。

時期的に12月決算法人の場合には、決算手続き、3月決算法人においては決算見通しを考える企業も多いことと思いますが、上記の点を踏まえ、文書化されていない企業においては文書化、文書化されている企業においてはその内容について、日本、タイ、両国の国税対応に際して、十分な説得力と金額の合理性を有していると考えられかどうかチェックされた方が良いでしょう。

特にタイの場合、対価の内容次第では15%の源泉所得税の徴収義務が発生することから、すでに納付した又は未徴収の場合には、支払った対価を税引き後とみなされ源泉所得税分をグロスアップさせられる可能性もあります。過去から同じ契約や覚書で「経営指導料」のような対価の配賦をしている企業においては、その内容について再チェックを考える時期ではないのでしょうか？日本における国際課税に係る税務調査の内容も従前に比し高度化しているのです。

本文は現行のタイ、日本における税法について確認はしておりますが、あくまでも筆者の意見を取りまとめたものにすぎません。従いまして個別、具体的な判断を行う場合には、貴社顧問の専門家にご相談してください。

<筆者紹介>

上原重典

XAT Thai Consulting Ltd.代表取締役／税理士法人ザット・パートナー

アーサーアンダーセン東京事務所・税務部門を経て独立し、2001年10月に上原・宇野共同税務事務所を設立。06年1月に税理士法人ザットへ組織変更。タイ法人は12年5月設立。

本稿に関する問い合わせは、電話 +66-(0)2-238-2118-9 または E-mail: s.uehara@xat.asia まで。