

インドの移転価格課税とPE課税の最新動向（後編）

デロイト トーマツ税理士法人 河瀬 哲弥
庄子 雄基
山川 博樹

1. 裁判例

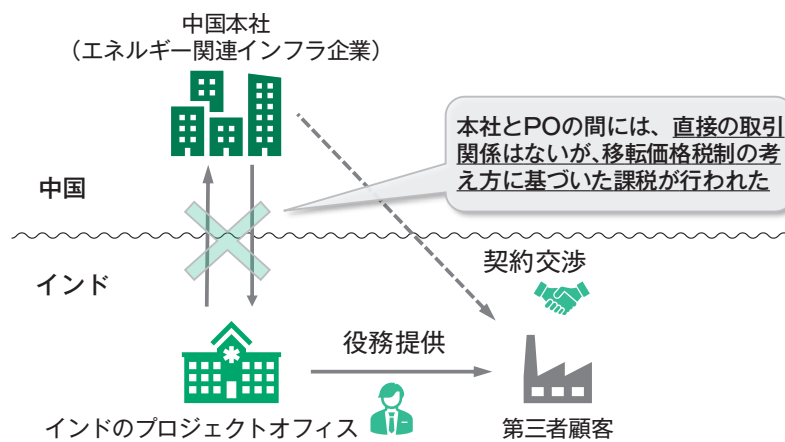
インドでは移転価格やPE課税の事例が多く、かつ、課税を受けた後、不服申し立て及び裁判を通じて解決を図ることが多い。いったん、これらの事例が裁判に進むと、その判決は公開されることになり、裁判所のWebsite等で閲覧することができる。このため、それらの判決を確認することで、インドの移転価格税制その他課税の状況等について、様々な知見を得ることができる。これら過去から積み上げられてきた

数多くの裁判例等の蓄積等は、確実にインドの移転価格のレベルを引き上げていると考えられ、また、他国の税務当局もインドにおける移転価格を含む税務裁判の判決を参考にしているとも聞いている。

以下においては、移転価格課税、PE課税のそれぞれに関して、最近公開された判決で、特徴的なものについて解説をしてみたい。

■ 移転価格課税の裁判例

<図1> みなし国外関連取引と認定されたケース



親会社主導で結ばれた契約に基づき、子会社等が損失を被っている場合には、国外関連取引が存在しなくても、移転価格課税を受ける可能性がある点に留意が必要

● 事実

- エネルギー・インフラ関連の中国法人は、中国のエネルギー関連インフラ企業で、インドにPO (Project Office) を設けて、事業を行っていた。
- POは、本社がインドの顧客と締結した契約に基づいて、その顧客に対してオンサイトでサポートを行っていたが、そのサポート業務から損失を計上していた。
- なお、本社・PO間では、国外関連取引といえる取引は存在していない。

● 税務当局の主張

- POの利益水準が、独立企業利益率に満たないとして、移転価格税制の考え方に基づき課税を行った。
- 争点として、本社とPOはいずれも同一法人の一部といえるが、移転価格税制が適用されるのか。
- また、国外関連取引が存在していない状況で、移転価格税制が適用されるのか。

● 租税裁判所の判決

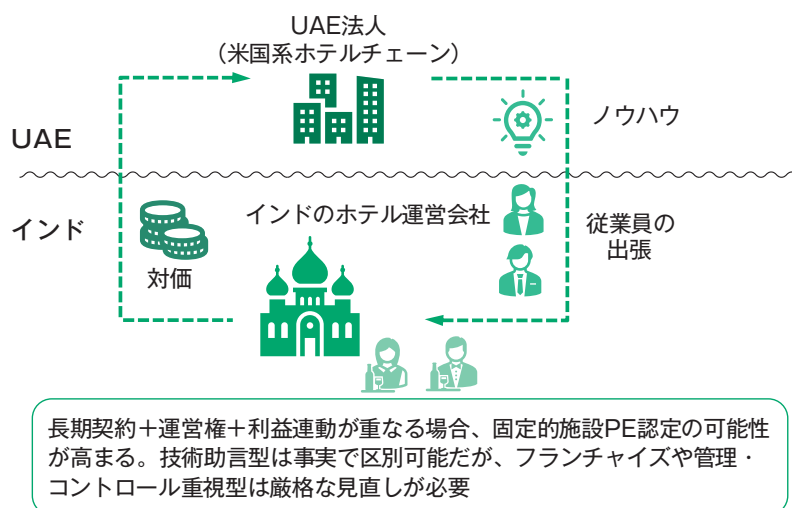
- AhmedabadのITATは、税務当局の判断を支持して、課税を認めた。
- 根拠として、
 - インドの移転価格税制は、外国法人のインドPEに対しても適用されると判断（逆に、インド法人とその外国PEとの間には適用されない）。
 - 実質的に、本社とPO間の取引は存在しないが、本社が締結した契約に基づき、POが損失を計上していることから、本社への利益移転があったとした。

● 本件からの学び

本社とPO間で、移転価格税制的な考え方が適用されるという点は、日本の観点からも違和感を感じるものではない。一方で、本事例では、本社とPO間の取引がないものの、本社主導の契約によってPOが損失を被ったとして、利益移転を認定している点が特徴的であると考えられる。

■ PE課税の裁判例

<図2> 最高裁判決の概要 ～ 契約形式より経済実質を重視したケース



解説

● 事実

- 米日系ホテルチェーンのUAE法人は、インドのホテル運営会社と20年間の戦略的監督サービス契約（SOSA）を締結。同契約に基づき、UAE法人は、ホテルが効率的かつ高品質な国際ホテルとして開発・運営されるため、各種サービスおよびノウハウを提供。

● 税務当局の主張

- SOSAでは、UAE法人はホテルの全活動に関して包括的な支配権を行使しており、ホテルが従うべき方針を策定し、それを実行していた（オーナーとの間のホテル運営サービス契約（HOSA）を通じて日々の運営も管理）。これにより、UAE法人が事業を行うための固定的な場所（ホテル）が自由に使える状態であったとされた。

● 最高裁は次のような判決を下した

- 最高裁はUAE法人の上訴を棄却し、SOSAに基づく業務は単なるコンサルティングサービスを超えていると認定し、UAE法人はホテルの中核的な運営に積極的に関与しており、PEが成立すると判断した。
- 主なポイント
 - SOSAの条項はUAE法人が、総支配人を含む幹部職員の人事、調達方針の管理、価格設定・マーケティング戦略の管理、銀行口座の管理、事前承認なしの人員派遣などの権限を持つことを示していた。
 - 日常的な運営はホテルが行っているという納税者の主張は、UAE法人の支

配・戦略的意思決定・影響力の大きさから否定された。

- 報酬は固定ではなく、ホテルの収益に連動しており、UAE法人の積極的な関与を示していた。
- 固定的施設PEの成立には、事業が行われる場所が企業の自由に使えることが必要（disposal test）だが、この適用は事実ごとに判断され、独占的な使用権は必須ではなく、共有や一時的なアクセスでもコア業務が行われていれば足りるとした。

● 本件からの学び

本裁判例は、2025年夏に公表された比較的新しいもの。本事例では、UAE法人が、インド法人の経営に深く関与しており、かつ、その対価が、インド法人によって運営されるホテルの業績に連動していたという点が、PE認定のベースにあると考えられる。弊社の経験によると、日系企業の事例では、出張によって派遣される本社の社員は、技術支援（一部営業支援）目的のケースが多く、深く現地の経営にまで関与する場合には、出向とする事例が多いと理解している。加えて、支援の対価がインド子会社の収益に連動しているケースはさらに少ないと理解している。これらの点から、日系企業への直接的な影響は大きくないように見えるが、本判決は、実質重視（Substance over form）の原則を改めて確認することで、インドにおいて事業を行っている外資系企業における事業の実態や契約書の記載内容見直しのきっかけにもなっており、PE課税対策実務の観点からも、学びが多い事例といえよう。

2. インドのAPAの概要

インドでは2012年に事前確認制度（Advance Pricing Agreement：APA）が導入され、税務的安定性、二重課税リスクの抑制、税務当局

との紛争コストの低減などに資する枠組みとして急速に浸透している。制度導入から十余年で件数は大幅に伸び、運用面でも審査体制の強化

と処理期間の短縮が進んできた。実際に、インドでは、これまで更新も含め2,000件以上のAPA申請件数があり、会社数ベースで1,000社以上がAPAを申請してきた。また、締結実績としても、2022年から2023年は95件、2023年から2024年は125件、2024年から2025年は174件と年々増えてきている。本章では、インドにおけるAPAの実務上の要点を概説する。

(ア) インドAPA制度の枠組み

インドのAPAは、類型として国内合意のユニラテラル (UAPA)、二国間合意のバイラテラル (BAPA) に加え、稀に多国間で合意するマルチラテラルAPAが存在する。対象とする将来年度 (APA期間) は5年間までが可能であり、2014年の法改正により過去4年間への遡及適用 (ロールバック) が明文化されたため、UAPA・BAPAいずれの場合も合計最大9年間 (将来最大5年+過去原則4年) の合意が可能である。このような枠組みは、以下 (エ) に記載のように、APAの合意内容が税務調査の結果を上書きするという点と合わせて、インドのAPA制度が移転価格リスクの低減手段として有効であることを示していると考えられる。

(イ) UAPAとBAPAの特徴比較： レンジ合意 vs 単一ポイント

インドのAPAは、対象取引の独立企業間価格 (ALP) にかかる合意方法が、UAPAかBAPAによって異なる傾向がある。UAPAでは、相手国当局との調整を要しない分、原則的にはALPや利益率を単一のポイント (特定の数値) で定めることになる。一方で、BAPAではALPや利益率を一定のレンジで合意し、その範囲内に納税者の実績値が収まれば調整不要となる。また、UAPAの場合には、インド企業の利益率の上方調整は可能であるが、下方調整はできない。BAPAの場合には、レンジから外れている場合には、レンジに収めるための上

方または下方の調整が可能である。これらの点は、概ね日本と類似の制度であるといえる。

(ウ) 単年度検証と累積年度検証

インドのAPAにおける検証方法は原則として、単年度検証が求められる。すなわち、各年について、合意された算定方法に基づくALPまたは利益率を充足している必要があり、ある年の未達を他年の超過で相殺するような累積年度ベースの充足は認められない。なお、ベンチマークの構築段階では多年度データ (例：3年平均) を用いることがあるが、コンプライアンス判定はあくまで各年で行う点に留意が必要である。

なお、日本が締結したBAPAでは、累積年度での検証を認めている場合もあるが、インドとのBAPAでは、上記の背景もあり単年度検証となるケースが多いと聞いている。

(エ) 支店等のPEにかかるAPA

日本企業の本社とインド支店との間のAPAについて、インドにおいてUAPA申請は可能である。BAPAについて、インドでは2020年の法令改正で、制度上BAPA申請は可能と解釈できるものとなっている。ただ、インドにおける支店等のPEへの帰属所得の考え方は、日本を含めたOECD加盟国が採用する考え方と異なる考え方を採用していることから、日本を含めた相手国がインドが採用する帰属所得の考え方を認めるかという点にかかる不透明さがある模様である。今後、具体的な事例にかかる協議を通じた進展が期待される場所である。

APA対象取引と税務調査の関係

本章では、APAと税務調査の関係について見てみたい。

解説

■ APA対象期間：APA合意前

日本のAPA制度では、法令上の規定はないものの、基本的にAPA対象期間についてAPAの対象取引に対して移転価格調査が行われることはない。一方で、インドにおいては、APA対象期間であっても移転価格調査が行われることがある。ただ、仮に更正を受けた場合でも、APAが合意されれば、基本的にAPAの合意内容が調査結果を上書きするため、実質的にAPAによる移転価格リスク低減効果を得ることができる。

■ APA対象期間：APA合意後

インドでは、APA合意後についても、法令上「調査禁止」を明示する規定はないため、所轄当局が年次のコンプライアンス報告の内容や合意条件の充足状況を確認するなど、必要最小限の検証を行う余地は残されているが、実務上、APA合意済みの取引に対して大幅な再調査・否認が行われる事例は極めて稀で、APAは事実上の移転価格リスク遮断（防護）として機能している。

■ 遡及適用期間

インドでは、遡及適用期間については、APAを申請した場合でも、対象取引に対して移転価格調査が行われる可能性はある。この点は、最近の日本での運用と同様であるといえる。また、遡及適用年度について、インドでは、税務調査や係争が進行している場合でも租税裁判所（ITAT）の判決前であれば、APAを遡及適用することによって、APAの合意内容に沿って当該論点を実務的に上書きできる。この点、日本の運用では、遡及適用年度等の過去年度につい

て税務調査で更正を受けた場合、課税を受けた年度について一般的にはMAPの申し立てが行われることで、相互協議においてMAP¹とAPAが併存し、過去年度の課税部分とAPA対象期間について解決が図られることが想定される。

（オ）二次調整と独立価格調整額の会計処理

インドでは、2017年に導入された二次調整（セカンダリー・アジャストメント）の規定により、移転価格調整により生じた利益配分と資金移動の不整合を是正するための枠組みが整備された。具体的には、税務上の一次調整（プライマリー・アジャストメント）によって関連者間にみなしの利益移転（超過資金）が生じた場合、税務申告書上の調整にとどまらず、当該超過資金について、実務上は受取債権又は貸付金としての整理を含む会計上の対応が求められる。

この点、APAに基づく調整も例外ではなく、ロールバック適用年度を含め、APA合意に基づき価格調整が行われた場合には、所定の期限（一般的には90日以内）に関連会社から差額相当額をインドに還流させる必要がある。還流が行われない場合、当該超過資金は海外関係会社に対する貸付とみなされ、所得税法に基づいて算定されるみなし利息がインド側の所得として計上され、当該利息は通常の法人所得として課税される。なお、納税者は、みなし利息課税に代えて、還流されない超過資金に対して18%の追加税を一時的に支払う選択肢も認められている。

上記の点は、BAPAを申請した場合には問題にならないものの、インド側でUAPAを申請した場合において、仮に検証対象であるインド子会社の実績がUAPAの利益率に満たないときに、インド側での二次調整を避けるために日本本社から利益調整を行った場合、日本本社側

1 本稿において「MAP」とは、租税条約に基づき、課税後に生じた、または生じるおそれのある二重課税を排除するために行われる救済手続（Mutual Agreement Procedure）を指す。一方、「相互協議」は、権限ある当局間で行われる協議を広く指す用語として用いている。

で寄附金課税を受ける可能性を高めるという点で、特に注意が必要な点と考えられる。

一方、日本にはこのような二次調整の制度は存在しないため、APAによる調整額についても特段の帳簿上処理は要求されない。

(カ) インドにおけるAPAの現状

■ インド政府のAPAに対するスタンス

インド政府は、既述のようにAPAの利用を推進している²。この点は、日本政府の方針と大きな差異はないといえる。一方で、インドのAPAに関して日本と対称的なのは、BAPAの数が多い日本と比較して、インドではUAPAの数が多い点がある。この点について、特段インド政府がUAPAを推奨している訳ではなく、納税者自らがUAPAを選好していると考えられる³。ここからは推測になってしまうものの、その背景としては、インドは世界でも有数の移転価格調査が厳しい国とされているが、親会社から見るとインドとの取引のボリュームが相対的に大きくない、または、日本または他国の親会社側で、他の国との対応にリソースが向けられていて、インド取引の対応にまで手が回っていないため、インド側だけで対応が可能なUAPAが選好されている部分もあると考える。この点について、昨今、親会社サイドでのインド市場の重要性や、インド子会社との取引のボリュームが大きくなる等の傾向から、インドの移転価格リスクの重要性も増してくると想定されるとともに、先に述べたUAPAの場合に生じうる

二次調整にかかる親会社所在国での寄附金課税等のリスクに伴う潜在的な制約などもあり、今後は、UAPAとBAPAのバランスも変化することが想定される⁴。

インド税務当局のAPA審査体制という点では、数年前までインド側のAPA審査に時間がかかっており、APA期間が終了しても審査が始まらないというケースも珍しくなかった。しかしながら、ここ数年でその状況は一変しつつあり、日印BAPAの事例でも、インド側で審査が早々に終了している一方で、日本側の審査が着手されていない状況も生じている。このような変化の背景としては、インドにおいてAPA審査の部門が増設された点と、現在インド税務当局側で、APAの審査プロセスを含めた各種の効率化を行ってきている点にあると考えられる。また、日印間の事例ではないものの、欧米企業が主に従事するソフトウェア開発やITサービス関連の事業については、製造業と異なり比較的定型化しやすいことから、例えば米印の間ではBAPAの審査・交渉に際して、事前に合意されている一定の枠組みの下で運用することで、BAPA審査・交渉の迅速化が図られている⁵。

上記のようなインド政府による積極的な姿勢や、審査体制の整備等の貢献もあると考えられるが、下記図1にある通り、FY2020-21年度以降は年々とAPA締結件数は増加しており、インド政府が公表した最新統計によると、FY2024-25には過去最高件数となる計174件のAPA合意がなされた。なお、インドとBAPAを合意した国別のデータでは、図2にある通り、FY2024-25において日本がイギリスと並びアメリカに次ぐ2位となり、日本の存在感は一層高まって

2 現在の日本を担当するインドCAは、Bhaskar Goswami氏であるが、積極的で結果志向の人物であるといわれている。当該Goswami氏に、筆者が2026年1月に面談した際も、APAの利用促進を強調していた。

3 昨今、海外進出が著しいインド企業では、むしろBAPAを選好しているケースが多いと聞いている。

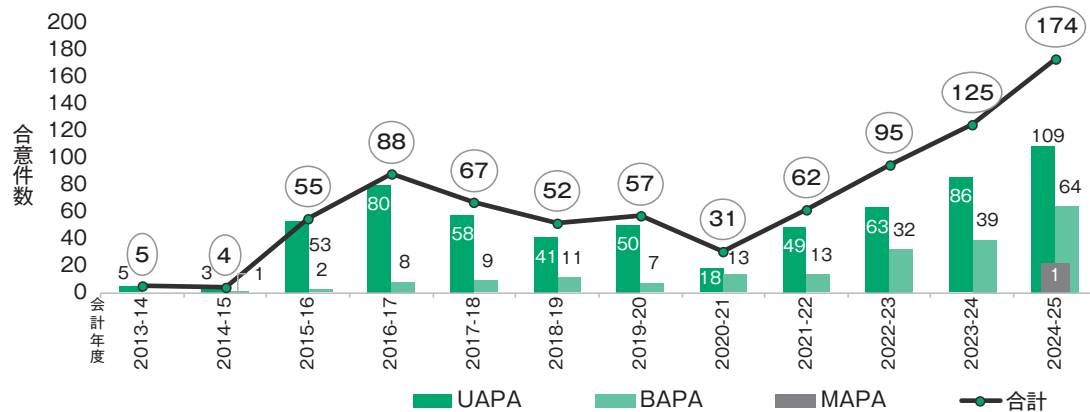
4 現に、2020年3月末までに合意済みのAPAのうちBAPAの割合は12%程度だったが、2025年3月末には、BAPAの割合が37%にまで上昇してきている。(出典：Income tax department - Advance Pricing Agreement Programme of India, Annual report 2024-25)

5 日系企業の場合、製造業中心にインドに進出している事例が多いが、製造業の場合、ソフトウェア開発やITサービスと比較すると、事業内容や商流が複雑で個別性が高いことから定型化が困難であると推測される。

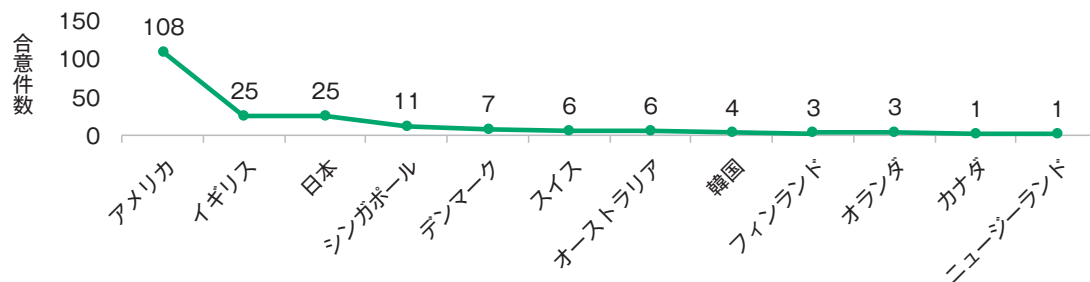
解説

いるといえる。

<図3>2025年3月31日時点における会年度別のAPA合意件数



<図4>2025年3月31日時点における国別BAPA合意件数



出典：Income tax department - Advance Pricing Agreement Programme of India, Annual report 2024-25)

■ 日印のCAの関係

インド税務当局で、相互協議を担当するCA (Competent Authority) 部門には、2つのチームがある。一方のチームは、日本、中国、オーストラリア、韓国、及びその他のアジア諸国を担当しており、もう一方のチームは、米国、カナダ、及びヨーロッパ全域を担当している。各チームには、それぞれCAが所属しており、その下に何人かのスタッフが所属している。

日印のBAPAの運用に欠かせないのが、CA部門を含む日印の税務当局間の関係であるが、現在の両税務当局の関係は非常に良好である。

過去3代のインドCAはいずれも相互協議を推進されていた方々であることを考えると、この関係は一過性のものではなく長期的・安定的なものと考えられる。

日本の税務当局からも、インドの税務当局との間の相互協議では、具体的かつ客観的な論証に基づいた議論を行うことができ、お互いが相手側の論証について敬意を持って耳を傾けることができるため、多くの事例で合意に至れるという感覚があるというコメントもあり、日印間での信頼関係がうかがえる。

日印間の良好な関係は、2025年10月31日にOECDによって公表されたMAP Award⁶にも

6 <https://www.oecd.org/en/events/2025/10/oecd-tax-certainty-day-2025.html#awards>

表れている。同日OECDは、日印間の協力体制について、協力的な関係を通じて移転価格にかかる相互協議事案を最も多く解決したとして賞を授与している。それによると、無数にある世界中の国同士の組み合わせの中で、日印間の協力関係が最も成果を生んでおり、次いで、英国・米国間、そしてフランス・スイス間となっている。なお、日印の組み合わせが、同賞を受賞するのは、2019年に続き2度目であることから、日印間の関係が安定的なものになりつつある証左ともいえよう。

(キ) インドにおけるAPAの活用状況

ここでは、インドにおいてAPAがどのように活用されているかについて、検討してみたい。

日系企業のインド子会社は、製造業で進出している事例が多い。そのバリューチェーンは、日本本社から一部の部材を調達すると共に、東南アジアにあるグループの他拠点から調達しているケースも少なくない。また、インド子会社の販売先については、日本本社に販売している事例は少なく、インド国内の市場に加え、東南アジアまたはアフリカ・中近東の販売会社に販売しているケースが多い。したがって、インド子会社全体の商流を見ても、日本本社との間の取引金額（特に棚卸資産取引）が少ないケースも珍しくない。

一方で、インドの税務当局は、移転価格税制の執行に積極的であり、仮に親会社（及び他のグループ会社）との間の取引金額が少ない場合でも、インド子会社側に移転価格課税を課してくるケースがある。このような場合の移転価格リスク低減策に悩む日系企業は少なくない。

以下においては、インド子会社側の取引相手が本社のみならず複数の関連者であるとも

に、親会社との間の棚卸資産取引を中心とした取引金額が小さい、という納税者における移転価格リスク低減策としてのAPAについて考えてみたい。

まず、基本的な対応としては、日本とインドとの間でBAPAを締結する方法であるが、検証の方法について、取引単位（例：ロイヤルティ等）で検証する方法と、インド子会社の全社の損益を検証する方法があると考えられる⁷。

取引単位で検証する方法は、関連者間取引の種類やボリュームが限られている場合において、インド子会社の全社損益を検証する方法とは異なり、親会社との間でインド子会社の全社損益に関する調整が基本的に不要という点で、運用しやすい方法であると考えられるものの、特に棚卸資産取引において、インド所在の日系企業子会社に事例が多い、親会社との商流と他の関連者との商流が複雑に混ざりあっている場合等は、取引単位で正確に切り出して検証することが難しいことが少なくない。加えて、取引単位で検証する方法は、APAの検証対象となる取引に限られることになるため、対象とならない取引等に関する税務調査の抑止力という点で、不透明な部分が多くなると想定される。

一方で、インド子会社全社の損益を対象とする方法の場合、取引単位で検証する方法と異なり、基本的には日本の親会社との間のすべての取引を検証の対象とすることから、税務調査に対する抑止力という面でメリットがあるが、仮にインド子会社の利益率がALPに満たない場合には、親会社との間の取引ボリュームが小さい状況にも関わらず、子会社全体の利益率を引き上げるような利益調整が社内的に認められに

7 2026年1月に、インド税務当局の日本担当のCAに、日本本社との取引のボリュームが相対的に小さい場合の対応について一般論として確認をしたところ、一定の取引単位（例：ロイヤルティのみ等）での検証と共に、インド子会社全社の利益率を検証する方法も、一定の状況の下では受け入れ可能というコメントもあった。

解 説

くいケースもあると想定される点が、懸念点として挙げられる。

以下では、上記記載の状況に対する対応策として考えられる、その他のアプローチを3つ検討してみることにする。

まず、1つ目のアプローチとしては、UAPAとBAPAを組み合わせる方法がある。つまり、インド子会社の最も大きな取引については、例えば、日印間のBAPAでカバーする一方で、残りの取引についてはUAPAでカバーするアプローチになる。この組み合わせの場合、それぞれのAPAについて、検証対象損益を全社損益とするのか、または、セグメント損益とするのか。また、検証方法について、レンジが適用できるのか、または、ポイントになるのか等の点について、納税者の国外関連取引の状況や税務当局との交渉による部分も大きい。インドの税務当局では、UAPAの合意内容について、BAPAの合意内容に一定程度配慮した内容とする柔軟性もあるとのことから、インド子会社の商流が複数の国外関連者に及んでいる場合には、検討に値すると考える。

2つ目の対応策として、三国を巻き込むAPAも選択肢に挙げることができる。この場合、マルチラテラルAPA⁸は、関係する国が増えることで複雑化するため、マルチラテラルではなく複数のBAPAとして対応するケースがむしろ大半である。日印両国の税務当局においても、これまで三国を巻き込むAPAの経験は、限定的であると想定されるが、日印両国とも三国を巻き込むAPAの道を閉ざしている訳ではないと考える。この点は、例えば、インドにおいては、欧米系企業によるインド、米国、欧州の国を絡ませたAPAが締結されているが、この事例では、インドの税務当局が事案解決に向けて

働きかけたとされている。一方で日本の税務当局も、北米、アジア、欧州で三国を巻き込むAPAの締結実績を有している模様である点からも推察できる。

3つ目としては、変動ロイヤリティスキームをBAPAでカバーする方法である。日印間の商流が大きいという点で生じる移転価格の論点として、インド子会社側の利益調整の難しさがあるが、その難しさについて、ロイヤリティを変動させることで克服しようとするものである。従前、インドの税務当局は、インド子会社の実績に応じてロイヤリティ料率を変動させる変動ロイヤリティスキームを認めてきておらず、現在でも、税務調査では論点となって移転価格課税を受ける可能性が高い。一方で、BAPAでは、英国やフィンランド等の欧米の国との間では、ブランド、技術ノウハウ、事業戦略の提供、その他のサポートサービスに対する対価として、変動ロイヤリティのスキームを導入している事例の合意実績があるとのことである。これらの事例では、インド子会社側の全ての超過収益をロイヤリティによって海外の親会社に配分するのではなく、一定程度インド子会社に残す方法での合意（つまり、TNMM的な合意ではなく、利益分割法的な合意）である点に留意が必要であるが、インド子会社は好調な業績であるものの、本社への回収手段に悩んでいるケース等においては、類似のアプローチも検討に値すると考えられる。

(ク) インドにおけるMAPの活用状況

次に、APAではなく、過年度について移転価格課税を受けたような場合に申請されるMAPについてであるが、前述のように、移転価格課税を受けた場合において、インド国内での訴訟

8 本原稿中、マルチラテラルAPAというのは直接三国間以上の当局同士で締結する仕組みを指す一方で、三国間以上を巻き込むAPAとは複数のBAPAの組み合わせを含む意味合いとしている。

等と並んで有力な救済手段といえる。以下では、移転価格を始めたとした税務上の論点の解決手段としてのMAPについて検討を行う。

移転価格事案に関するMAPを通じた解決について、一般的な論点は本稿では割愛するが、こと日印間の移転価格課税にかかる論点については、MAPの特徴である柔軟性が、納税者にとってメリットを発揮すると考えられる。

インドにおける移転価格課税は、その論点が多岐に渡ることが少なくない。例えば、ある年度においては、ロイヤルティが個別で否認される一方で、他の年度では、個別取引の否認ではなく、利益率に基づく全社損益をベースとした否認になる等、同じ納税者でかつ状況に大きな変化がない場合でも、移転価格課税の論点が変更・追加されることが珍しくない。そのような場合でも、当然インド国内の訴訟等を通じた解決も可能であるが、争点ごとに手続きに従った対応が必要となり、かつ、訴訟の場合には年度ごとの対応が必要になる等、納税者側の負担が大きくなる傾向がある。一方で、MAPの場合には、税務当局間の交渉を通じて解決を目指すという側面から、争点をまとめた上で総合的な観点に基づく交渉・解決も可能であり、かつ、年度をまとめた交渉の依頼も可能である点でメリットがある。

なおMAPの後続年度への影響・効果という点では、後続年度の移転価格調査が訴訟等に進んだ場合に、裁判などにおいて、過年度の同一争点に関するMAPの合意内容が、事案によっては参考資料 (persuasive value) の一つとして言及されるケースもあると聞く。しかしながら、原則的にMAPの合意内容は、直接的には協議対象年度の課税のみに影響を与えるため、後続年度等に対するインドのAOやTPOレベルの調査官への影響はなく、また、実際の裁判例には、MAPやAPAの結果を広範に援用できないとする反対方向の判断も存在することから、後続年度への影響・効果は高くはないと考えられる。

インドのAMP課税については、相手国側が、AMP取引を国外関連取引と認めず、またAMP課税を容認しないことが多いことから、インドでAMP課税を受けた後のMAPは一般的に困難なことが多い。一方で、BAPAにおいては、全社損益を対象としたTNMM合意にかかる条件の一つとして、AMP課税を抑制する文言を合意文書に加えることで、実質的に抑制することが可能である。

前述のように、インドでは多くの日系企業がPE認定課税を受けており、インド国内での訴訟に進んでいる。一部のケースでは、MAPの申立てを行ったケースもあったが、これまでほとんどのケースで不都合に終わっている模様である。その背景としては、PE認定課税が、PEの有無という事実認定に基づく課税であることに起因している。つまり、インドの税務当局として、その事実認識に基づいて、インドにPEが存在すると主張したとしても、日本の税務当局側では、明らかにPEが存在するような場合を除いて、同じ事実関係を前提とした場合でもPEが存在すると認定せず、また納税者も同意しないことが起こり得るためである。PE認定課税は、このような背景から、そもそもPEが存在するかという点での合意が難しく、その次の段階である帰属所得の額の議論に至らないことが多い。

上記のような背景から、これまでPE認定課税にかかるMAPの日印間での合意事例がほとんどなかった模様であるが、インド税務当局は、米国、英国、シンガポールの税務当局との間で、PEの存在に関する合意を棚上げして、帰属所得に関する合意のみを行うことで、実質的にPE認定課税にかかる二重課税の回避手段を納税者に与えている事例がある。紙面の都合上、詳細な説明は割愛するが、そのアプローチとしては、PEの存在について相手国と合意できない場合に“Agree to Disagree”として棚上げする一方で、帰属所得について移転価格税制等の考え方をを用いて合意する方法になる。な

解説

お、この方法でMAP合意した場合でも、後続年度においてPE課税が行われる可能性は残る。仮に、後続年度について同様のPE認定課税を受けた場合に、国内での不服申し立て・裁判での解決を選択することは、上記で記載したように、MAPの合意内容が、裁判所の判断に影響・効果を与えることを期待しにくいと、ゼロベースで対応を行うことに等しい。したがって、納税者として、再びMAPを選択することが想定されるが、MAPの場合には、新たなMAPの申請が必要になるものの、既に合意済みのMAPに基づいて両税務当局がより少ない労力と時間で合意することが想定されるため、一定のリスク・コスト低減につながるというメリットがあるとされている。

PE認定課税については、今後もインド国内の訴訟を中心に解決が図られる傾向は変わらないと考えているが、追徴税額が巨額になる事例や、過去から長期間に亘って課税を受けており、多くの年度について訴訟が進行している等、インド国内の訴訟のみでの解決が難しいケース等については、MAPを通じた解決なども検討に値すると考えられる。

参考

(ア) インドCAのGoswami氏との意見交換

先述の通り、2026年1月にインドCA (Baskar Goswami氏を始めとする日本担当のCA) と一般的な意見交換を行ったので、差し支えない範囲内で、ごくごく簡潔に紹介したい。

インドと日本の相互協議を通じた関係は一貫して非常に良好である。実際、インドが締結した最初のBAPAは日本との案件であった。この信頼関係はさらに深化しており、複雑な論点であっても合意形成が可能となっている。更新案件について、現場チームによる審査はFAR (機能・資産・リスク) が当初のAPA締結時点と概ね不変であることを確認するためのデュー

ディリジェンスにとどまる、という立場で対応している。TNMM分析における解決の鍵は、経験上合理性である。日本との案件は、かつては総合商社が中心であったが、製造・販売・サービスまで幅広く、スコープも広がっている。最近では、インド税務当局側でも、インド本社企業の海外案件も増え、中東をはじめ世界各地で厳しい移転価格対応に直面しており、(相手国は日本ではないが) 立場が逆のケースも出てきたので、日本と同様の感覚を持つようになってきている。

日本は伝統的にBAPAを重視してきた国である。インドは近年BAPAでも素晴らしい合意実績をあげており、件数は増勢である。BAPAにかかる事前面談 (プレファイリング) は、特に大規模納税者や複雑性・新規性の高いビジネスモデルが想定される場合に強く推奨したい。少なくとも見通し (何が起こり得るか) の可視性が得られ、期待と実際のアウトカムの乖離を小さくできるからである。

インドではAMPをめぐる紛争が長期化しており、これに係るAPAに臨む際には、納税者について「課題を抱え、解決を求めて来られる方」と捉え、過度なコンプライアンス負担を求めず、かつアームズ・レングスの要請に合う解決策を提供することを重視する姿勢で各国のCAと向き合っている。APAでの扱いは、対象となる企業の全社のTNMMを俯瞰し、例えば、総コストに占めるAMP比率が大きく、比較対象企業のそれと大きな乖離があれば比較可能性調整が必要という考えによってTNMMを適用する。BAPAでは、例えば、合意したマークアップまたはALPが、広告宣伝・市場開拓費に関連するすべての論点を包含するという重要な前提条件 (クリティカル・アサンプション) を盛り込むことなどにより、APA締結後に、移転価格調査においてAMP関連の追加調整を受けるリスクから、少なくとも納税者を保護できると考えている。

インドにおけるPE（恒久的施設）およびPO（プロジェクトオフィス）に関するMAPの実務は、PEの存否そのものの判断を合意なき合意（agree to disagree）として先送りし、帰属所得の配分に進むことが増えてきている。Agree to disagreeで整理し、実質的な解決策に到達するアプローチをとっており、各国CAはこれを理解している。PE/PO関連のMAPが一般の移転価格事案との比較で時間を要しがちであるのは、主たるテーマが「帰属所得」になるためである。というのも、世界の多くの国は「アームズ・レングス価格（ALP）の決定＝帰属所得の決定」と捉えるが、インドはそうではなく、OECDモデル租税条約（2010年版）第7条等に留保を付しており、ALPがそのまま帰属所得の解を与えるとは考えておらず、帰属所得は「ALPにプラス（ALP+）」と考えているからである。この点について相互の歩み寄りが必要なため時間がかかりやすく、BAPAにおいても同じく問題が生じやすい点となる。なお、すべてのUAPAには「当該事業体に係る帰属所得の問題はカバーしない」という重要な前提が盛り込まれ、すなわち、UAPAはALPに関する一定の保護は与えても、帰属所得に対する保護は与えていない整理となる。

インドに子会社を持ち、日本との関連者間取引は相対的に少ないものの、移転価格調整に直面しているケースは日系のライセンス製造業者に多くみられる。実務的にはインド子会社の全社損益に対してTNMMを適用して解決してきた案件が少なからずある。

（イ）インドの移転価格・PE専門家との ディスカッションを通じた気づき

以下はインドCAとの意見交換とは別の話であり、また、日系企業に限った論点ではないが、インドの移転価格・PE専門家とのディスカッションで得た知見・気づき等になる。今後のプラクティスの参考になればと思われる。

先に紹介した米国系ホテルチェーンのUAE法人の判決のケースは、日常業務への過度な介入があったという点で特殊であるが、今後現場で親会社がインド子会社に対してどの程度の支配を行使しているかについて、より詳細に調査するようになる可能性がある。これは、過去、インド国内のリエゾンオフィスがPEとして認定されるケースが多かったところ、外国投資誘致のため、政府はリエゾンオフィスへの調査を控えるようにしていた状況があり、この状況とは逆に、同様の調査がよくみられるようになる可能性があるということになろう。また、著名なグローバルに金融事業の展開する外資系法人の判決は、「インド会社が親会社のために提供するルーティーンの機能に対して、既に適切な報酬（コストプラスなど）を受け取っている場合、それ以上の追加的な利益をPEに帰属させる必要はない」と結論付け、「帰属所得の量」に焦点を当てたものであるが、本件米国系ホテルチェーンのUAE法人の判決のケースは「親会社による過度の支配がPEの存在そのものを認識させるか」という点を明確にしている点で、意義付けが異なろう。

インド国内のGCC（グローバル企業が自社の業務を集中させる拠点）の機能が、バックオフィスのサポート業務が主であるところ、現在、一部において研究開発機能を有するケースに加え、グループ全体の機能の一部をインドから管理しているケースがみられるようになってきている。このような高付加価値業務がインドのGCCで行われている場合には、税務当局から、従来のコストプラスモデルではなく、利益分割モデルを適用すべきと主張される可能性が出てこよう。

税務調査において、IGSの移転価格についてマークアップをゼロにするだけでなく、サービスに重複がある、株主サービスであるなどの理由で、サービス費用全体がゼロに削減されるケースが見られる。このような極端な不認容に対しては、BAPAが有効な解決策となりえるだ

解説

ろう。

みなし国際取引は、インド税法に特有の規定であり、以前から存在していた。外国企業がインド子会社に対して強い支配力を行使し、インド子会社が単にその指示に従うだけである場合には、その取引を関連者間取引とみなすという考え方がもとよりある。現下の実務において、納税者にとっての最大の懸念は、移転価格調整そのものよりも、国際取引（みなし国際取引を含む）の報告漏れや不備に起因して課され得るペナルティである。具体的には、国際取引を Form 3CEB（移転価格に関するインドの公認

会計士による証明書）において報告しなかった場合や、不正確に報告した場合には、所得税法に基づき、当該取引金額の2%に相当するペナルティが課される可能性がある⁹。なお、米国は、みなし国際取引に関する立場を見直してきており、将来的には米国との間ではMAP/BAPAの対象となる可能性が出てきている。

インド・中国間は良好な関係が築かれている。BAPAについては、納税者側が印中間ではあまり機能しないと感じているからか、非常に少ないのが現状であるが、比較的多くMAPケースを解決してきている。

3. 最後に

2026年1月に、インドにおいてインド税務当局のCAや移転価格の専門家、日系企業のインド子会社等と数多くの意見交換を行い、様々な視点から見たインドにおける移転価格・PE課税の実態について、現場の声に触れることができた。これらの意見交換を通じて得た知見の一部は、本稿の各所でコメントさせて頂いているが、以下のコメントをもって本稿の結びとしたい。

- インドの移転価格課税に係る最近の顕著な傾向として、正確な事実認定と正確な機能プロファイル分析が取引の再定義（リキャラクターライゼーション）に係る論争を押し進める傾向があり、また利益分割法やその他の方法の活用が増加し、バリュエーションや投資リターンが、調査段階でその他の方法の中で試される傾向が出てきているという。伝統的なALPマージン、マーケティング無形資産（AMP）、IGS、ロイヤリティ、関連者間ローンや保証の対価などの論点に加えて、事業再編やイグジットチャージ、無形資産の移転、ローカルR&D
- 活動の対価、みなし国際取引等の新たな論点が浮上していると認識されている。
- 先に述べたように、移転価格の重要な争点を昨今日の当たりにし、ここ数年成熟の傾向が見られることは、納税者政府双方にとって、良きことである。このような状況の下で、移転価格紛争を納税者と当局が適切な透明性のもとで未然に予防することにフォーカスして協力し合うメカニズム（BAPA）が急速に進展している。
- インドのCAは、APAの本質は、納税者が遭遇し得るあらゆる不確実性を取り除くことであると述べておられ、また、日本との相互協議の信頼関係の深化を強く述べておられた。インドへの進出や投資拡大ニーズが引き続き根強い日系企業にとって、日印間の課税の安定を図る上で、とても有難き良き状況である。引き続き、各々の企業が抱える具体的な課税上の課題論点について、納税者の適切な準備対応によって相互協議を通じた解決が進んでいくことが期待され、そうなるであろう。

9 加えて、Form 3CEB自体の提出を失念した場合には、所得税法に基づく定額のペナルティ(10万ルピー)が課される規定となっている。