

書記官送達
令和6年12月12日受領

9時35分

令和6年12月11日判決言渡し 同日原本領収 裁判所書記官

法人税更正処分等取消請求控訴事件

(原審・東京地方裁判所)

口頭弁論の終結の日 令和6年5月20日

判 決

当事者の表示 別紙「当事者目録」記載のとおり

主 文

- 1 本件控訴を棄却する。
- 2 控訴費用は、控訴人の負担とする。

事 実 及 び 理 由

(略称は、特に断らない限り、原判決の例による。)

第1 控訴の趣旨

- 1 原判決を取り消す。
- 2 被控訴人の請求をいずれも棄却する。

第2 事案の概要

1 事案の要旨

処分行政庁（江東西税務署長）は、被控訴人が申告した平成24年度から平成27年度まで（本件各事業年度等）の各3月期（平成25年3月期から平成28年3月連結期）における法人税等の課税において、被控訴人とその国外関連者であるとの間の車両過給機（ターボチャージャ）に係る本件国外関連取引（本件輸出取引（部品輸出取引）、本件無形資産取引及び本件役務提供取引）について、同取引により被控訴人が支払を受けた対価の額が措置法施行令（平成25年政令第114号による改正前のもの）39条の12第8項2号所定の取引単位営業利益法に準ずる方法（同項4号）と同等の方法（措置法66条の4第2項（平成26年法律第10号による改正前のもの）2号、1号ニ）で算定した独立企業間価格に満たないとして、当該国外関連取引が独立企

業間価格で行われたものとみなして計算した所得金額を基に、法人税、復興特別法人税及び地方法人税の各更正処分並びに過少申告加算税の賦課決定処分

(原判決別紙3の1の1③、2⑤、3⑥(平成27年3月期の過少申告加算税の賦課決定処分については、3④)、4③、原判決別紙3の2の1③、2⑤、原判決別紙3の3の1③の各更正処分等)をした。

本件は、被控訴人が、処分行政庁による上記の各更正処分及び各賦課決定処分(ただし、原判決別紙3の1の2⑥、4⑤、原判決別紙3の2の2⑥、原判決別紙3の3の1⑤の各更正処分等による減額後のもの)のうち自認金額(原判決別紙3の1の1⑦、2④、原判決別紙3の2の1⑦、2④の各更正処分及び原判決別紙3の1の4②、原判決別紙3の3の1②の各修正申告による確定金額並びに原判決別紙3の1の3③の修正申告額

に同④の更正処分で増加した所得金額の一部である

(原判決別紙8のうち「平成27年3月期法人税」の③加算分

から⑤減額分を控除した残額)を加えた金額)を上回る部分の取消しを求めた事案である。

原審は、被控訴人の請求を認容したところ、控訴人が、請求の棄却を求めて控訴した。

2 当事者の主張等

関係法令等の定め、前提事実、控訴人による本件各更正処分(上記の各更正処分。ただし、上記括弧内記載の各更正処分による減額後のもの)及び本件各賦課決定処分(上記の各賦課決定処分。ただし、上記括弧内記載の各変更決定処分による減額後のもの)の根拠、争点及びこれに関する当事者の主張は、次の(1)のとおり補正し、(2)のとおり争点1に関する当審における当事者の主張を付加するほかは、原判決の「事実及び理由」中の「第2 事案の概要」の1及び2、「第3 本件各更正処分及び本件各賦課決定処分の根拠についての被告の主張」並びに「第4 争点及び争点に関する当事者の主張」に記載のとおり

りであるから、これを引用する。

(1) 原判決の補正

ア 7頁12行目の「ブレーキドラム等)を製造し、」を「ブレーキドラム等)等を製造し、」に改める。

イ 7頁15行目から16行目の「レギュレーター)を製造し、」を「レギュレーター)等を製造し、」に改める。

(2) 争点1に関する当審における当事者の主張

(控訴人の主張)

ア 「市場の状況」の類似性一般について

本件において独立企業間価格を算定するには、国外関連者である [REDACTED] と本件比較対象法人との比較可能性が肯定される必要があり、OECDガイドライン(10年版)及びこれを踏まえた措置法通達66の4(3)-3においては、その検討(比較可能性分析)上、「市場の状況」の類似性も勘案するものとされている。

ただし、「市場の状況」の類似性を検討するに際し、比較対象法人についての「市場占有率」や「需要」という入手困難な要素について厳格な比較可能性を求めることは、独立企業間価格の算定を困難にし、移転価格税制の適正・公平な執行も困難となるから、そもそも妥当ではない。

そして、一般に比較可能性分析において関連者取引と非関連者取引の厳密な同一性までは要求されていないことからすれば、「市場の状況」(市場占有率、需要)は、独立企業間価格算定において用いられる指標(取引単位営業利益法であれば「利益率」)に重要な影響を与えない程度に類似性が備わっていればよく、そうである以上は調整を要せずして比較可能性があるというべきである。

イ 本件における市場占有率の差異について

(ア) 多国籍企業グループを適用対象とした国家間の課税権の適切な調整を

図るという移転価格税制の目的を実現するためには、比較可能性分析において、国外関連取引の当事者双方の果たす機能及び負担するリスクの分析をした上で比較検討をする必要があるが、原審でも主張したとおり、[]が製造販売する車両過給機についてのタイにおける高い市場占有率は、専ら被控訴人の[]及び[]等の貢献によるものであり、[]が通常の貢献を超えて超過利益（高い売上高営業利益率）に結び付く貢献をしたとはいえず（[]は、実質的には、被控訴人のタイにおける「工場」の役割を果たしているにすぎない。）、[]がタイにおいて高い市場占有率を有するとしても、それは、被控訴人の存在・貢献の結果にすぎないものである。

したがって、[]と同等の機能（通常の製造機能）を有して自動車部品の製造販売を行う本件比較対象法人における売上高営業利益率を超えて、本件国外関連取引による利益が[]に対して配分されるべき理由はないし、本件の比較可能性分析に当たって、「市場占有率」の差異は考慮要素とすべきではない。

(1) また、そもそも、[]が製造販売する車両過給機のタイにおける市場占有率（[]）と本件比較対象法人の製造販売する主要な自動車部品（アスクルシャフト、コントロールケーブル）のタイ市場における占有率（いずれも70%以上）との間には、有意な差異はないというべきであるし、仮に差異が認められるとしても、その差異（[]の高い市場占有率）は、[]の売上高営業利益率に重大な影響を及ぼすものではない。

すなわち、まず一般論として、市場占有率が高いとしても営業利益率も高いとは必ずしもいえない（OECDガイドライン（10年版）でも、「市場占有率（市場シェア）」について、それが高くなると売上高営業利益率が高くなるという趣旨で言及されていない（パラグラフ1、

60、1.61)。)とところ(乙179)、特に自動車部品市場においては、一般に入札制度が採られていることから、相対取引の場合と異なり、入札に参加する自動車部品メーカーに価格交渉力はなく、同一部品につき複数発注で価格競争を余儀なくされる等、売手である自動車部品メーカーが自社の市場占有率を背景に買手である自動車メーカーに対して優位な価格交渉力を行使できるという状況にはない。実際にも、タイの自動車部品業界一般において、高い市場占有率が売上高営業利益率を押し上げるという相関関係は認められない。

が日系自動車メーカーに対して販売する車両過給機の価格も、

ことからすれば、において高い市場占有率に基づく価格競争上の優位性は認められないから、高い市場占有率がの売上高営業利益率を押し上げる関係にはない。

(ウ) このように、と本件比較対象法人との間の「市場占有率」の差異は、売上高営業利益率に影響を与えるような差異ではないのであるから、当該差異の調整を行う必要もない。

ウ 本件における需要の差異について

(ア) タイにおいては、平成23年(2011年)に実施された政府の「ファーストカープログラム制度」と呼ばれる自動車購入奨励策(以下「マイカー減税策」という。)の影響により、本件各事業年度において自動車全体の需要が増大しており、が製造する車両過給機のみならず、本件比較対象法人が製造販売する自動車部品の需要も増大していたのであるから、と本件比較対象法人との間に需要の差異が存在しないことは明らかである。

(イ) 仮に差異が認められるとしても、が製造する車両過給機の需要の増大は、被控訴人の技術力による高い性能の結果であり、の貢献によるものではない。

そうすると、「需要」の差異を仮に営業利益率に影響を与える要素と捉えるとしても、本件国外関連取引による利益について、と同等の機能（通常の製造機能）を有して自動車部品の製造販売を行う本件比較対象法人における売上高営業利益率を超えてに対して配分されるべき理由はなく、本件の比較可能性分析に当たっては、「需要」の差異を考慮すべきではない。

(ロ) このように、と本件比較対象法人との間の「需要」の差異は、売上高営業利益率に影響を与える差異とはいえないから、通常の利益率の算定において、当該差異の調整を行う必要はない。

エ まとめ

が製造販売する車両過給機と本件比較対象法人が製造販売する自動車部品の市場の状況について、売上高営業利益率の差が客観的に明らかである重要な差異は認められないから、と本件比較対象法人との間の比較可能性は否定されない。

したがって、控訴人（処分行政庁）のしたと本件比較対象法人との比較可能性があることを前提とした本件算定方法による独立企業間価格の算定は、措置法施行令39条の12第8項2号に基づく適法なものである。

(被控訴人の主張)

ア 「市場の状況」の類似性一般について

比較可能性を検討する（比較可能性分析）上では、OECDガイドライン（10年版）及びこれを踏まえた措置法通達66の4(3)-3において、「市場の状況」の類似性も勘案するとされている。

そして、OECDガイドライン（10年版）では、市場の類似性の判断要素に関して、「地理的场所、市場の規模、当該市場における競争の程度及び買手と売手の競争上の相対的地位、代替商品や代替役務の利用可能性又はリスク、市場全体及び特定の地域における需給の水準」などを挙げており（パラグラフ1.55）、特に「市場シェア」（市場占有率）については、その差異が企業の収益性に影響を及ぼすとして、取引の比較可能性を検討する際の要因として具体的に記載している（パラグラフ2.72）。

このように、市場占有率についてOECDガイドラインに記載がないわけではないし、「市場の状況」（市場占有率、需要）について厳密な類似性が要求されないという控訴人の主張は失当である。

イ 本件における市場占有率の差異について

(ア) [] が製造販売する車両過給機のタイにおける市場占有率は、本件各事業年度において、平均約 [] 高いものであった（したがって、価格競争力が高く（競争業者を意識して価格を引き下げる必要性が小さい。）、製品の特性も相まって、価格交渉力も相当程度強い状態であった。）。

一方、本件比較対象法人は、多様な製品（部品）を製造しており、製品ごとにその市場占有率は異なっている上、自動車部品事業全体として見ると、タイ市場における占有率（加重平均値）は、本件各事業年度において、高い時でも約60%程度にとどまっていた（特に、 [] は平均約40%にとどまる。）。

このように、両者の市場占有率には相当大きな差異がある。

(イ) [] による高い市場占有率の獲得と保持の主たる要因は、同社の地理的優位性（有力な競争業者がタイにおいて量産活動を行っていない中で、タイにおいて積極的な原価低減活動に努め、自動車メーカーの近

接地で量産品質に優れた製品を競争的な価格でタイムリーに供給できた。)並びに同社が独自に構築してきた生産能力及び培ってきた製造技術水準の高さ(乙24・7~8頁)、部品の内製化や現地調達化によるコスト削減努力、情報収集や分析という営業努力である。

これに対し、控訴人は、[]の市場占有率の高さは、専ら被控訴人の[]及び[]等の貢献によるものであり、したがって高い市場占有率は、本件国外関連取引による利益を[]に配分すべき理由にはならず、比較可能性の検討の要素とすべきではない旨主張するが、この主張に理由がないことは、本件各事業年度後の推移、すなわち[]の市場占有率が[]した本件各事業年度後においては、被控訴人の上記活動は同様に行われているにもかかわらず、[]の売上高営業利益率が[]していることからしても明らかである。

したがって、本件の比較可能性分析に当たっては、「市場占有率」の差異を考慮すべきことは明らかである。

- (ウ) []の高い市場占有率(本件比較対象法人との市場占有率の差異)は、[]の売上高営業利益率に重大な影響を及ぼすものである。

すなわち、一般論として「営業利益率は、市場シェアが拡大するにつれて、堅調に上昇していく傾向が見られ」(甲94・80頁)、「たいていの状況において、高い市場シェアを獲得した企業は、相対的にシェアの低い競合他社よりも、はるかに高い利益を享受できる」(同・75頁)ことが広く認識されている。確かに自動車部品市場において自動車部品メーカーと自動車メーカーとでは一般に自動車メーカーが強い交渉力を持つが、価格交渉力の程度は、製品(部品)によっても異なるし

(甲139・6頁)、一般に上記の関係が否定されるものではない。例えば、本件比較対象法人についてみても、その製造する製品(部品)は

多様で、製品ごとに市場占有率が異なるところ、製品ごとの市場占有率及び利益率の推移等をみれば、上記の関係が見て取れる。

が日系自動車メーカーに対して販売する車両過給機の価格は、確かに ものであるが、 から製造コストの具体的な見積もり情報の提供を受けない限り被控訴人は入札の際に提示する価格を決定できず、また、 から提供される製造コストに係る情報を勘案せずに の決定や調整は行えない。 は、当該価格の調整ないし決定に何ら関与していないわけではないし、また、値下げを要請する自動車メーカーに対して、高い市場占有率を背景とする価格交渉力によって、販売価格を実質的に維持し又はその低下幅を小さく抑えていたものであって、 は、本件各事業年度において、比較可能性の検討対象である本件比較対象法人に比して相当に価格競争上優位にあったものといえる。

(エ) このように、 と本件比較対象法人との間の「市場占有率」の差異は、売上高営業利益率に影響を与える重要な差異であり、当該差異の調整を行う必要があったところ、その調整は不可能である。

ウ 本件における需要の差異について

(ア) 本件各事業年度において、 の車両過給機に対する需要を増大させた主たる要因は、平成24年(2012年)から強化された排気ガス規制強化と「マイカー減税策」の双方であるが、車両過給機がピックアップトラックの排気ガス規制の基準に適合させるために必須の部品であったこと及びピックアップトラックについて「マイカー減税策」の申請数が少ないにもかかわらず車両過給機の売上率が上昇していたことからすると、「マイカー減税策」の影響度よりも、排気ガス規制強化の影響度が大きかったと考えられる。

他方、本件比較対象法人が製造販売する自動車部品の需要も増大して

いたものの、これらの部品は排気ガス規制強化の影響とは関係がない。

したがって、[]と本件比較対象法人のそれぞれの取引の間には、環境規制による需要の増大という点で差異が存在する。

(イ) 需要のひっ迫により []の価格交渉力が増大し、上記差異は []と本件比較対象法人のそれぞれの取引における価格交渉力の差となり、売上高営業利益率に影響を与える。

すなわち、[]については、自動車メーカーにおいて厳しい排気ガス規制に適合する車両過給機に対する強い需要が生じ、その一方で、供給業者数も全体の供給能力も限られる中で需給がひっ迫した状況であった（特に、本件各事業年度において []はタイにおいて []であった。）上、車両過給機が各自動車メーカーのエンジン特性に応じて製造するという []の高い技術力に依存する高付加価値製品であって、値引き要請の対象にもなりにくいことから、自動車メーカーに対する価格交渉力を相対的に強めることができ、比較的高い価格を維持して売上高を伸ばすことができ、これが高い利益率につながった。

他方、本件比較対象法人は、製造部品が排気ガス規制対応製品ではないために同規制による自動車メーカーにおける需要の増大に伴う需給のひっ迫状況は想定されず、組立て・加工の程度が軽微な低付加価値製品であって値引き要請の対象にもなりやすいことから、自動車メーカーに対する価格交渉力は弱く、販売単価の引下げ等により利益率の低下につながった。

(ウ) このように、[]と本件比較対象法人のそれぞれの取引における「需要」の差異は、売上高営業利益率に重要な影響を与える差異であり、通常の利益率の算定において、当該差異の調整を行う必要があった。

エ まとめ

が製造販売する車両過給機に係る取引と本件比較対象法人が製造販売する自動車部品に係る取引の市場の状況については類似性が認められず、差異の適切な調整もできないから、両者に比較可能性があるということとはできない。

したがって、控訴人（処分行政庁）のしたと本件比較対象法人との比較可能性があることを前提とした本件算定方法による独立企業間価格の算定は、措置法施行令39条の12第8項2号に基づく適法なものであるとはいえない。

第3 当裁判所の判断

当裁判所も、被控訴人の請求は理由があると判断する。その理由は、次の1のとおり原判決を補正し、2のとおり争点1に関する当審における控訴人の主張に対する判断を付加するほかは、原判決の「事実及び理由」中の「第5 当裁判所の判断（争点1について）」及び「第6 本件各更正処分及び本件各賦課決定処分の適法性」に説示するとおりであるから、これを引用する。

1 原判決の補正

(1) 15頁14行目の末尾に行を改め、以下を加える。

「OECDガイドライン（10年版）では、多国籍企業に対する個々の国の課税規則については、それらを切り離して見ることができず、広く国際的な関連を背景に取り組まなければならない、税務当局と多国籍企業の双方にとって税の問題はますます複雑なものとなっていること（同序文1）、この問題が生じる主たる理由は、ある企業又は多国籍企業の一部を構成する恒久的施設が一課税管轄内で考慮されるべき所得及び費用を決定することが、多国籍企業及び税務当局の双方にとって（特に多国籍企業グループが高度に統合されている場合）実務的に難しいという点にあること（同序文2）、多国籍企業にとっては、各国における法律上・行政上の規制が異なることはより大き

な負担につながり、その結果、単一の課税管轄内においてのみ事業を行っている類似企業と比較して、より高い規制遵守のためのコストを負担することとなり（同序文3）、他方、税務行政においては、政策及び執行の双方のレベルにおいて特殊な問題が生じており、政策レベルにおいては、それぞれの国は、同一の所得に対して二つ以上の課税主体が課税することを回避する必要性から、自らの領域内で発生したと合理的に考え得る所得と費用に基づき納税者の利益に課税する自らの正当なる権利を調整する必要がある（そのような二重課税又は多重課税は、資産や役務の国際取引及び資本の移動を妨害しかねない。）、また執行レベルにおいては、自らの課税管轄の外に保管されている関連データの入手が難しいことから、ある国がそのような所得及び費用の配分の決定を行う場合に妨げとなる場合があること（同序文4）、そして、OECD各加盟国は、一般に、公平な結果を達成し、救済されない二重課税のリスクを最小限に抑える最も合理的な方法として、多国籍企業グループ内のそれぞれの企業を別個の企業として扱うアプローチを選択しているところ（同序文5）、これをグループ内取引に適用するためには、各メンバー企業が、相互の取引において独立企業原則により行動するとの前提に立って課税されなければならないところ、メンバー企業間の関係は、それぞれが公開市場において運営する独立した企業として行動したならば確立されたであろうものと異なる特殊な状況をグループ内の関係の中に作り上げてしまうことを許してしまう可能性があり、前記のアプローチの正確な適用を確保するために、独立企業原則が採用されていること（同序文6）、これらの国際課税原則は、各国の適切な課税標準を確保し、かつ二重課税を回避するという二重の目的にかなうものであり、これにより税務当局間の紛争を最小限にとどめるとともに国際貿易及び投資を推進するものとして、各加盟国に選択されているものであること（同序文7）、この多国籍企業の課税に関し独立企業原則を適用する上で生じている最も困難な問題の一つが、税務上の適切

な移転価格の算定であり（同序文11）、移転価格は、それによって異なつた課税管轄における関連者の所得及び費用がほぼ決定され、したがって課税対象所得も決定されることから、納税者及び税務当局の双方にとって重要であるところ、国際的側面では、二つ以上の課税管轄が関連し、ある課税管轄における移転価格の調整は、別の課税管轄における対応的な調整が適切であることを示唆することになるが、仮に後者の課税管轄が対応的調整を行うことに同意しなければ、多国籍企業グループはその利益の当該部分について二度の課税を受けることになるのであり、このような二重課税のリスクを最小限に抑えるためには、税務上国際取引の移転価格をいかに設定するかにつき、国際的な合意が必要であること（同序文12）が指摘されている。また、同ガイドラインでは、移転価格の算定において、税務当局は、関連者が利益を操作しようとしていると機械的に仮定すべきではないのであり、市場調整力がない、あるいは独特の商業戦略をとっている場合、市場価格を正確に決定することは極めて困難であろうこと、そこで留意すべき重要な点は、独立企業間取引に近づけるべく調整を行う必要性は、特定の価格を支払うという当事者間の契約上の義務、あるいは租税を最小限に抑えようという当事者の意図とは無関係に生じるという点であり、したがって、独立企業原則に基づく税務上の調整は、租税を最小限に抑えることや租税回避という意図が全くない場合にも行うことが適切な場合があり、また、移転価格算定の検討は、たとえ移転価格政策が脱税又は租税回避の目的に用いられているかもしれない場合であっても、それらの問題の検討と混同されるべきではないこと（同パラグラフ1.2）、OECD各加盟国は、移転価格算定が市場調整力及び独立企業原則を反映していない場合に生ずる関連者の租税債務及び所在地国の税収のゆがみを是正し、独立企業原則が満たされることを確保するために、必要に応じて関連企業の利益を調整することに合意したのであり、比較可能な状況の下で比較可能な取引を行う独立企業間において見出すこと

が期待される商業上及び資金上の関係における条件を設定することによって、適当な調整が達成されると考えられていること（同パラグラフ1. 3）等が指摘されている。本件についても、以上の点も十分に踏まえて検討する必要がある。」

- (2) 19頁25行目から26行目の「当該国外関連取引に係る」を「当該国外関連取引の独立企業間価格算定に係る」に改める。
- (3) 23頁7行目の「取引が一部にとどまるのであれば」を「取引が一部にとどまり、その割合が僅少で、独立企業間価格を算定する上で、重要な影響を与える可能性はないと合理的にいい得る場合には、」に改める。
- (4) 23頁13行目から14行目の「自由市場における価格と乖離するものではないといえる。」を「自由市場における価格と乖離するものではないといえるし、いずれにせよ本件において本件国外関連者の売上高に被控訴人の関係会社との間の取引の対価が含まれることは、本件国外関連取引における対価と独立企業間価格との差を縮小させるにとどまるものである。」に改める。
- (5) 30頁8行目末尾に行を改め、以下を加える。

「なお、ここでは、取引単位営業利益法が、国外関連取引に係る営業利益の水準を比較する方法であるところ、営業利益は売上総利益のように価格と近接した関係にはないこと、また営業利益の水準も取引の当事者が果たす機能の差異によって影響を受けることがあるものの、事業を行う場合に遂行される機能の差異は、一般に機能の遂行に伴い支出される営業費用（販売費及び一般管理費）の水準差として反映されることから、売上総利益の水準では大きな差があっても、営業利益の水準では一定程度均衡し、取引当事者が果たす機能に差異があっても調整が不要となる場合があること等、取引単位営業法には、独立価格比準法、再販売価格基準法及び原価基準法に比べ、こうした差異の影響を受けにくい特徴があることが前提と

されている。他方、価格や売上総利益の水準よりも営業利益の水準に対して影響を及ぼす可能性のある要因（経営の効率性に係る差異等）が存在する場合があります、留意が必要であることも指摘されている。（乙4の4975の9頁）」

(6) 30頁23行目末尾に行を改め、以下を加える。

「なお、ここでも、取引単位営業利益法の指標である営業利益指標には、独立価格比準法において用いられる価格の場合よりは取引上の差異によって受ける影響が少なく、再販売価格基準法において用いられる粗利益に比べ、関連者間と非関連者間の取引の機能の差異に対し寛大である可能性があること（各企業が遂行する機能の差異は、しばしば営業費用の差異に反映されることが多く、粗利益においては大きな幅があっても、営業利益指標ではおおむね類似の水準となる可能性がある。）等の特徴があり、これが取引単位営業利益法の長所として指摘されると同時に、営業利益指標については、独立した当事者間であれば価格又は粗利益に対しては影響を及ぼさないか、実質的又は直接的な影響が比較的少ないような要因によって影響を受けることが短所として指摘され、取引単位営業利益法の比較可能性を確立するためには詳細な指針が提供されることが重要であることが指摘されている。その上で、上記比較可能性の基準に関し、営業利益指標が使用される場合には、営業費用が企業によって様々である可能性があるために、価格及び粗利益に対しては影響が乏しい要因によって影響を受ける場合があること（固定費と変動費の比率に応じて、他の方法に比べ、稼働率の差異に敏感である可能性がある等）、また同様に影響を受ける要因についても、競争上の地位のように、他の方法に比べて当該要因の影響を容易に除去できない可能性があることが指摘され、さらに、当該産業において作用する力（例えば、新規参入企業の脅威、競争上の地位、事業戦略、経営の効率性、代替商品の脅威、コスト構造の変化等）によって直接的に影響を受ける可能性も指摘され、

「取引単位営業利益法は、賢明に、かつ、上述した差異を補正するための適切な調整を行って用いられた場合には、他では解決できない移転価格上の問題に対して、実務的な解決をもたらすかもしれない」とした上で「営業利益指標が比較可能な状況における同じ納税者の非関連者間取引によって決定されるか、又は、比較可能な非関連者間取引が独立企業間の取引であるときに、営業利益指標に重大な影響を与えるような関連者と独立企業との間の差異が適切に考慮される場合でない限りは、取引単位営業利益法は使用されるべきではない。」と指摘している。(OECDガイドライン(10年版)パラグラフ2.56~2.75)」

(7) 31頁1行目の「国外関連者と比較対象法人の差異が、①売上高営業利益率の相違に重要な影響を与えないか」を「前記のとおりと比較可能性の検討における国外関連者と比較対象法人の差異が、①売上高営業利益率に重要な影響を与えるものではないか」に改める。

(8) 33頁2行目の「専ら」を「基本的に」に改める。

(9) 34頁19行目の「製造交差」を「製造公差」に改める。

(10) 37頁5行目の末尾に行を改め、以下を加える。

「なお、タービン軸、ベアリングハウジング及びコンプレッサインペラ(又はその材料)の全部又は一部は、当初被控訴人が[]に輸出していたもの(本件輸出取引の対象)であった。」

(11) 40頁7行目から8行目の「日系自動車メーカーのエンジニアと自動車部品メーカーのエンジニアとが共同して自動車部品の開発を行うことが特徴とされ」を「日系自動車メーカーのエンジニアと自動車部品メーカーのエンジニアとが、ゲストエンジニアの派遣等の形で、完成車メーカー内での作業を共同するなどして、共同して自動車部品の開発を行うことが特徴とされ」に改める。

(12) 41頁3行目の「売上高営業利益率の相違に」を「売上高営業利益率

に」に改める。

(13) 4 1 頁 6 行目の「独自の機能を果たしていたと主張する」を「独自の機能を果たしていた（したがって、本件比較対象法人との類似性はそもそも認められない）と主張する」に改める。

(14) 4 2 頁 3 行目から 5 行目までを以下のとおり改める。

「したがって、本件比較対象法人との対比において、生産技術の改良について、 が本件比較対象法人とは異なる機能を果たしていたとはいえないし、少なくともその差異がそれ自体として直ちに売上高営業利益率に重要な影響を与えるものであったということとはできない。」

(15) 4 3 頁 1 2 行目の「否定できない。」の次に「本件比較対象法人との対比において、」を加える。

(16) 4 3 頁 1 5 行目から 1 7 行目までを以下のとおり改める。

「したがって、本件比較対象法人との対比において、部品の内製化について、 が本件比較対象法人とは異なる機能を果たしていたとはいえないし、少なくともその差異がそれ自体として直ちに売上高営業利益率に重要な影響を与えるものであったということとはできない。」

(17) 4 4 頁 1 4 行目から 1 6 行目までを以下のとおり改める。

「したがって、本件比較対象法人との対比において、部品の現地調達化について、 が本件比較対象法人とは異なる機能を果たしていたとはいえないし、少なくともその差異がそれ自体として直ちに売上高営業利益率に重要な影響を与えるものであったということとはできない。」

(18) 4 6 頁 2 3 行目から 2 4 行目、4 7 頁 1 2 行目及び同頁 2 6 行目、並びに 4 9 頁 5 行目の「売上高営業利益率の相違に」をそれぞれ「売上高営業利益率に」に改める。

(19) 4 9 頁 1 8 行目から 2 0 行目を以下のとおり改める。

「一般に、市場占有率は、事業の収益性を決定する主要因の一つであり、た

いていの状況において、高い市場シェアを獲得した企業が相対的にシェアの低い競合他社よりも、はるかに高い利益を享受できており、一般に市場シェアが拡大するにつれて、営業利益率が堅調に上昇していく傾向が見られる

(甲94・80頁、甲139)。そして、市場占有率が低いときは、市場において競争相手が多い状態になり、受注を獲得する際に、競争業者を意識して価格を引き下げる必要性が大きいから、高い利益率を維持した価格を提示することができない(価格競争力が弱い)が、逆に、市場占有率が高いときは、市場において有力な競争相手がほとんどいない状態になり、受注を獲得する際に、競争業者を意識して価格を引き下げる必要性が小さいから、高い利益率を維持した価格を提示することができる(価格競争力が強い)ことになることから、市場占有率は営業利益率に重要な影響を与える関係にあることを認めることができる(被控訴人も同様の対応をしたとする甲82は自然かつ合理的な内容であり、信用することができる。)。実際本件でも、

(20) 50頁1行目(表部分を除く。)から5行目までを以下のとおり改める。

「一方、本件比較対象法人の一つである [REDACTED] が製造販売する自動車部品のタイにおける売上高及び各部品に係る市場占有率は、証拠(甲143の5・6、乙125、乙175の1・2)及び弁論の全趣旨によれば、以下のとおりであると認められる。

① 売上高(単位:100万パーツ)

年度	2012	2013	2014	2015
アクスルシャフト	3,049	2,861	2,465	2,281
ブレーキディスク、 ブレーキドラム	927	812	972	1,595
農業用機械	856	1,080	1,264	1,367

コイルスプリング	817	788	635	563
スタビライザーバー	697	702	546	518
リーフスプリング	894	755	738	504
その他	1,368	1,452	1,464	1,816
合計	8,608	8,450	8,084	8,644

② 市場占有率

年度	2012	2013	2014	2015
アクスルシャフト	83%	81%	80%	81%
ブレーキディスク、 ブレーキドラム	28%	28.5%	27.5%	20%
農業用機械	(不明)	(不明)	(不明)	(不明)
コイルスプリング	42%	37%	38%	29%
スタビライザーバー	38%	36%	36%	28%
リーフスプリング	15%	14%	12%	(不明)

また、もう一つの本件比較対象法人である [] が製造販売する自動車部品のタイにおける売上高及び市場占有率は、証拠（乙127、176）及び弁論の全趣旨によれば、以下のとおりであると推認できる。

① 売上高（単位：100万パーツ）

	2012	2013	2014	2015
自動車用コントロールケーブル（国内）	1,501	2,494	1,984	1,859
二輪車用コントロールケーブル（国内）	447	504	409	356
ウィンドウレギュレーター（国内）	339	578	217	460

その他（国内）	5	11	0	0
合計	2,292	3,587	2,610	2,675

② 市場占有率

	2012	2013	2014	2015
自動車用コントロールケーブル（国内）	（不明）	（不明）	（不明）	70%
二輪車用コントロールケーブル（国内）	（不明）	（不明）	（不明）	80%
ウィンドウレギュレーター（国内）	（不明）	（不明）	（不明）	15%

(21) 50頁8行目（表部分を除く。）から9行目及び52頁1行目の「売上高営業利益率の相違に」をそれぞれ「売上高営業利益率に」に改める。

(22) 51頁5行目の「 の価格競争力が高まり、」を「 が自動車メーカーとの価格交渉において従前の比較的高い価格を設定・維持することができ（すなわち価格交渉力が高まり）、」に改める。

(23) 52頁9行目、54頁16行目の「可能ではないというべきである。」をいずれも「可能であるとは認められないというべきである。」に改める。

(24) 52頁13行目の「原告の貢献が大きい旨主張する」を「被控訴人の貢献が大きい（したがって、本件の比較可能性の検討においてそもそも市場占有率は勘案すべきではないし、少なくとも重要な影響を与える要素ではない）旨主張する」に改める。

(25) 53頁19行目から20行目の「市場占有率についての原告の貢献に関する被告の上記主張は、」を「市場占有率が専ら被控訴人の貢献によるものであって、 と本件比較対象法人に係る比較可能性の検討において、およそこれを勘案すべきではないか、少なくとも重要な影響を与える要素で

はないとする控訴人の上記主張は、」に改める。

(26) 55頁11行目及び56頁11行目の「売上高営業利益率の相違に」をそれぞれ「売上高営業利益率に」に改める。

(27) 56頁12行目の「調整ができない」から15行目末尾までを「調整が可能であるとは認められないから、その余の点について検討するまでもなく、本件で [] と本件比較対象法人に関し比較可能性があるということはない。」に改める。

(28) 57頁15行目の「乙21の頁数21」を「乙21」に改める。

2 争点1に関する当審における控訴人の主張に対する判断

(1) 「市場占有率」の差異について

ア 控訴人は、 [] が製造販売する車両過給機のタイにおける市場占有率と本件比較対象法人の製造販売する主要な自動車部品のタイにおける市場占有率との間に有意な差異はない旨主張する。

確かに、本件比較対象法人のうち、まず [] について見ると、同社の製造販売するアスクルシャフト及びコントロールケーブルのタイにおける市場占有率は、原判決の「事実及び理由」中の「第5 当裁判所の判断（争点1について）」の4(5)ア（補正後のもの）を引用して説示したとおり、本件各事業年度において、いずれも平均70%以上であったことが推認される。

しかし、本件算定方法は、被控訴人と車両過給機のみを製造・販売する [] との間の取引（本件国外関連取引）についての独立企業間価格を算定するために、複数の製品を製造・販売する本件比較対象法人の本件各事業年度における売上高全体に係る営業利益率の単純平均値を用いようとするものである（原判決の「事実及び理由」中の「第2 事案の概要」の2(4)）。したがって、 [] についても、上記売上高営業利益率及びその前提となる売上高は、同社の全製品（自動車部品事業全体を

含む。)についての合計値を用いるのであるから(原判決別紙6の3枚目)、同社が扱う多様な製品のうちの一部の市場占有率のみをみて、
との間で有意な市場占有率と差異がないとしても、それをもって本件比較対象法人との間で市場占有率に差異がないとはいえないというべきである。

の本件各事業年度の市場占有率の平均は
である(原判決50頁の表参照)ところ、上記の観点を踏まえ、参考として、本件比較対象法人である
について、本件各事業年度の市場占有率の加重平均(各製品の売上高に対応する市場占有率を乗じて求める数値)を求めてみると、次の表の「全体(加重平均)」欄記載のとおりであり、その平均は約44.3%
($(48.2\% + 46.4\% + 43.8\% + 38.8\%) \div 4$)である(ただし、リーフスプリングの平成27年度(2015年)の市場占有率及び「その他」製品の市場占有率については、から公表された資料がないこと及び「その他」製品はリーフスプリングよりも市場占有率が低いと推定することも不合理ではないと考えられることから、上記参考値の算出においては、リーフスプリングの平成24年度(2012年度)の市場占有率を推定値として用いた。なお、明らかに市場が異なると認められる農業用機械の部品に関するものを除いたが、比較対象法人の事業全体に係る営業利益率を用いる観点からすると、上記部品に係る市場性については捨象する結果となっている。)

年度	2012	2013	2014	2015
アクスルシャフト	83%	81%	80%	81%
ブレーキディスク、 ブレーキドラム	28.0%	28.5%	27.5%	20.0%

コイルスプリング	42%	37%	38%	29%
スタビライザーバー	38%	36%	36%	28%
リーフスプリング	15%	14%	12%	15%
その他	15%	15%	15%	15%
全体（加重平均）	48.2%	46.4%	43.8%	38.8%

さらに、もう一つの本件比較対象法人である [] についても、同様に本件各事業年度の市場占有率の加重平均値を求めてみると、次の表の「全体（加重平均）」欄記載の数値であり、その平均は約60.7%（ $(59.7\% + 59.5\% + 64.6\% + 59.1\%) \div 4$ ）である（上記のうち、自動車用コントロールケーブル（国内）及びウィンドウレギュレーター（国内）の平成24年度（2012年度）から平成26年度（2014年）の市場占有率及び「その他」製品の市場占有率については、[] から公表された資料がないことから推定値であるところ、「その他」製品はウィンドウレギュレーター（国内）よりも市場占有率が低いと推定することも不合理ではないと考えられることから、ウィンドウレギュレーター（国内）の平成27年度（2015年度）の市場占有率を推定値として用いた。なお、市場が異なると認められる二輪車用コントロールケーブルに関するものは除いているが、上記の [] についてと同様の問題がある。）。

年度	2012	2013	2014	2015
自動車用コントロールケーブル（国内）	70%	70%	70%	70%
ウィンドウレギュレーター（国内）	15%	15%	15%	15%
その他（国内）	15%	15%	15%	15%

全体（加重平均）	59.7%	59.5%	64.6%	59.1%
----------	-------	-------	-------	-------

この対比からみても、本件各事業年度において、 が製造販売する車両過給機のタイにおける市場占有率は平均約 であった一方、本件比較対象法人の自動車部品事業全体のタイにおける市場占有率は平均約52.5%（ $\equiv (44.3\% + 60.7\%) \div 2$ ）であり、かえって有意な差があるものと推認されるといわざるを得ない。

したがって、控訴人の上記主張は理由がない。

イ 控訴人は、 が製造販売する車両過給機のタイにおける高い市場占有率は、被控訴人の 及び 等の貢献によるものであり、 が通常の貢献を超えて超過利益（高い売上高営業利益率）に結び付く貢献をしたとはいえず（ は、実質的には、被控訴人のタイにおける「工場」の役割を果たしているにすぎない。）、本件国外関連取引による利益が本件比較対象法人における売上高営業利益率を超えて に対して配分されるべき理由はないから、本件の比較可能性分析に当たっては、「市場占有率」の差異を考慮すべきでない旨主張するが、この主張が採用できないことは、原判決の「事実及び理由」中の「第5 当裁判所の判断（争点1について）」の4(5)エを引用して説示したとおりである。比較可能性の検討において市場占有率を勘案する趣旨は、比較対象取引の対象となる商品についての市場の状況を各法人の市場占有率という指標から検証しようとするものであるところ、 による高い市場占有率の保持について、被控訴人による一定の貢献が認められるとしても、それは限定的なものにとどまるといわざるを得ないことは、上記のとおり原判決を引用して説示したとおりであるし、一般に、市場占有率を含め市場性は、商品の特性等以外にも様々な要因による影響を受けると考えられるのであって、それらの要素をおおよそ外視することができる場合でない限り、比較可能性の検討においてこれを勘案すべきでない（又はおおよそ重要

な影響を与えない) と解することはできないというべきである。

ウ 控訴人は、市場占有率が高いから営業利益率も高いとは必ずしもいえない上、自動車部品市場において売手である自動車部品メーカーが自社の市場占有率を背景に買手である自動車メーカーに対して優位な価格交渉力を行使できるという状況にはないし、タイの自動車部品業界一般でも、高い市場占有率が売上高営業利益率を押し上げるという関係にはないから、仮に[]と本件比較対象法人とにこの点での差異が認められるとしても、その差異（[]の高い市場占有率）は、[]の売上高営業利益率に重大な影響を及ぼすものではないし、勘案すべきでない旨主張する。

しかし、市場占有率が、事業の収益性を決定する主要因の一つであり、たいていの状況において、高い市場シェアを獲得した企業が相対的にシェアの低い競合他社よりも、はるかに高い利益を享受できており、市場シェアが拡大するにつれて、営業利益率が堅調に上昇していく傾向が見られることは、原判決を補正して引用し説示したとおりであり、自動車部品業界についてみても、実際本件において、[]の市場占有率が高い本件各事業年度と市場占有率が[]台程度になったその後の年度とを対比してみれば、市場占有率の下落後において営業利益率が著しく低下していることは明らかである（原判決の「事実及び理由」中の「第5 当裁判所の判断（争点1について）」の4(5)ア（補正後のもの）。なお、[]

[]であったとしても、その前後を通じ、本件各事業年度に比して営業利益率が顕著に低くなっていることは明らかであるから、上記の認定判断を左右するものではない。)

確かに、市場シェアと投資収益率の関係は業界によって異なり（規模の

経済が小さいか全く発揮できない業界、非常に細分化された業界では市場シェアの小さい企業が市場シェアの大きい企業よりもかえって高収益を上げているなど)、利益率は多くの要因によって決まるものであるから、市場シェアが業績を決めるとは簡単に結論できないとする文献もある(乙179)。しかし、だからといって、自動車部品業界について、市場シェアに差異が認められる場合に、営業利益率との関係において、それが一般に有意でないと直ちに断ずることができるわけではないし、当該文献においても、少なくとも自動車市場一般及び自動車部品でもあるタイヤチューブ市場については、市場占有率の大きい企業の利益率が高いとの関係も紹介されている。また、OECDガイドライン(10年版)・パラグラフ1.60、1.61は、市場占有率(市場シェア)を拡大する事業戦略として利益率を下げている場合があることを指摘しているものの、むしろ通常は市場占有率が高いときは利益率も高いことが前提とされているというべきである。

また、車両過給機の価格自体は[] されているとしても、[] が生産技術の改良、部品の内製化、部品の現地調達化によるコスト削減努力を積極的に行っていたほか、現地企業であることを活かした情報収集や分析をしていたこと(原判決の「事実及び理由」中の「第5 当裁判所の判断(争点1について)」の4(5)エ(ア))、一般に高い市場占有率があれば高い価格を維持することができる(価格競争力が強まる)といえることからすると(原判決の「事実及び理由」中の「第5 当裁判所の判断(争点1について)」の4(5)ア(補正後のもの))、たとえ[] としても、市場占有率が低く競争相手が多い製品に比べ[] と推認することもできるのであって、[] の高い市場占有率に基づく価格競争上の優位性が直ちに否定されることにはならないというべきであ

る。

控訴人は、コイルスプリング、コントロールケーブル及びワイヤーハーネスを製造するタイの企業について、市場占有率が高くとも営業利益率が低いことを指摘し（乙180）、タイの自動車部品市場一般において高い市場占有率が売上高営業利益率を押し上げるという関係にはないとも主張するけれども、価格や市場占有率に影響する他の要因や条件は不明である以上、単に上記数値を対比したのみで、控訴人が主張するとおりに両者の相関がないと結論づけることもできないし、およそタイの自動車部品市場一般又は車両過給機について、一般に高い市場占有率が売上高営業利益率を押し上げるという関係が否定されるものではない。

控訴人が様々主張するところは、要するに、 の高い市場占有率は、専ら被控訴人の貢献によるものであるから、比較可能性の検討においてこれを別途考慮すべきではないことを主張するに尽きるものと解されるが、 においても生産技術の改良、部品の内製化、部品の現地調達化によるコスト削減努力を積極的に行っていたほか、現地企業であることを活かした情報収集や分析をしていたこと（原判決の「事実及び理由」中の「第5 当裁判所の判断（争点1について）」の4(5)エ(ア)）、また控訴人が指摘するような被控訴人の貢献があるとしても、当該市場における取引の成否という結果自体は被控訴人ではなく 自身が引き受けることになるものであること等も勘案すると、 の市場占有率の高さが専ら被控訴人によるものであるとして、本件の比較可能性の検討において市場占有率を別途勘案すべきでないか、少なくとも営業利益率に重要な影響を与えるものではないと断ずることはできないというべきである。

エ 以上を踏まえ、本件比較対象法人について見ると、本件比較対象法人については、いずれも市場占有率が高い製品もある（アスクルシャフト、コントロールケーブル）けれども、それぞれの自動車部品事業全体としてみ

ると、[]の製造・販売する車両過給機と同程度の高い市場占有率を有しているとはいえず、価格競争力は弱かったものといえる。

そうすると、[]と本件比較対象法人との本件各事業年度における市場占有率には差異が認められ、その差異は[]の売上高営業利益率に重大な影響を及ぼすものであるというべきであって、控訴人の前記主張は採用できないことに帰する。

(2) 「需要」の差異について

ア 控訴人は、タイにおいては、本件各事業年度において、「マイカー減税策」の影響により自動車全体の需要が増大しており、[]が製造する車両過給機のみならず、本件比較対象法人が製造販売する自動車部品の需要も増大していたのであるから、[]と本件比較対象法人のそれぞれの取引の間に需要の差異が存在しないことは明らかであると主張する。

証拠(乙170から乙172)によれば、タイにおける平成23年(2011年)から平成27年(2015年)までの自動車の生産台数及び販売台数は以下のとおりであると認められる(ただし、平成23年(2011年)の販売台数のうち、「PPVとSUV」欄の数値はPPVのみの販売台数である(乙170))。

	2011年 (乙170)	2012年 (乙171)	2013年 (乙171)	2014年 (乙172)	2015年 (乙172)	2016年 (乙172)
生産台数	1,457,795	2,453,717	2,457,067	1,880,007	1,912,237	1,950,000
乗用車	537,967	957,623	1,071,076	742,678	763,031	不明
1トントット	899,200	1,452,252	1,332,913	1,114,778	1,115,818	不明
商用車	20,608	43,842	53,068	22,551	33,388	不明
販売台数	794,081	1,425,514	1,326,055	881,572	799,632	750,000
乗用車	360,441	665,257	627,571	369,602	316,478	不明
1トントット	327,464	589,610	528,864	372,182	335,226	不明
商用車	52,789	75,475	78,021	49,614	46,948	不明
PPVとSUV	53,387	95,172	91,599	90,174	121,782	不明

このように、タイにおける自動車生産台数は、平成23年(2011年)には145万7795台であったが、平成24年(2012年)には245万3717台(前年比168.3%)となり、そのうち、乗用車は95万7623台(同178.0%)、1トンピックアップトラックは145万2252台(同161.5%)であった。同年の自動車販売台数も、平成23年(2011年)には79万4081台であったが、平成24年(2012年)には142万5514台(前年比179.5%)となり、そのうち、乗用車が66万5257台(同184.5%)、1トンピックアップトラックは58万9610台(同180.0%)であった。そして、証拠(乙88、乙142、乙186から乙190)によれば、このような自動車の生産台数・販売台数の急激な増加は、タイ政府が平成23年(2011年)10月に開始し、平成24年(2012年)に終了した「マイカー減税策」(タイの消費者が初めてマイカーを購入する場合、条件を満たせば、購入から1年後に最大10万バーツの物品税を還元するという政策であった。)による影響があったことが認められる。

もともと、車両過給機が搭載される1トンピックアップトラックについてのマイカー減税の申請数は25万8692件であったのに対し、小型乗用車の申請数は合計73万7991件であり(乙186の9頁)、ピックアップトラックについてのマイカー減税の申請数は小型乗用車の3分の1程度と非常に少なかったにもかかわらず、上記のとおり、生産台数及び販売台数は乗用車と同程度の伸びを示していることからすると、車両過給機が搭載される1トンピックアップトラックについての販売台数の増加(ひいては、これに搭載される車両過給機の売上高の伸長)が、マイカー減税策のみによるものであったとは到底いえない。

他方、タイ政府が平成24年(2012年)から強化した排気ガスの規制は、規制基準を満たさない自動車については新車登録及び販売が禁止さ

れ、違反すると刑事制裁の対象となる可能性もあるという厳しいものであり（甲164の2）、自動車メーカーはエンジン性能を向上させ規制基準を満たすことができる車両過給機（VGS車両過給機）の供給を確保し、ディーゼルエンジンのピックアップトラック等の商用車に搭載する必要があったところ、平成27年（2015年）以前タイにおいて車両過給機（VGS車両過給機）を量産できるのは事実上ITT社だけであったと認められる（市場占有率が[REDACTED]）。そうすると、[REDACTED]の売上高の伸長は、自動車メーカーにおいて厳しい排気ガスの規制に適合するために車両過給機に対する強い需要が生じたことが影響していると見るのが合理的である（なお、控訴人は、車両過給機が果たす役割は、ダウンサイジングによるエンジンのパワー減少を補うという役割であり、タイにおいてはエンジンのダウンサイジングをしている状況は認められないから（乙192）、本件各事業年度当時、タイにおいて、環境規制による車両過給機の需要の増大があったとはいえないと主張するけれども、証拠（甲82の4頁、甲148の48頁、乙23の3頁）及び弁論の全趣旨によれば、タイにおいては、ディーゼルエンジンの出力及びトルクを落とさずに（エンジンのダウンサイジングをせずに）燃焼効率を高めることで排気ガスを低減するために車両過給機が用いられたと認められるから、控訴人の上記主張は失当である。）。

これに対し、本件比較対象法人の製品は、いずれも排気ガス規制とは直接関係のない部品であって、その売上高の増大は、排気ガス規制に対応する需要増大によるものではなく、「マイカー減税策」による自動車の生産台数・販売台数の増加によるものと見るのが合理的である。

したがって、本件各事業年度における[REDACTED]の車両過給機に対する売上高の増加と本件比較対象法人の売上高の増加（原判決の「事実及び理

由」中の「第5 当裁判所の判断（争点1について）」の4(2)イ)は異なる要因によるものであって、需要について有意な差異があるということができるから、控訴人の上記主張は採用できない。

イ 控訴人は、 が製造する車両過給機の需要の増大は、被控訴人の技術力による高い性能の結果であり、 の貢献によるものではないから、本件国外関連取引による利益が本件比較対象法人における売上高営業利益率を超えて に対して配分されるべき理由はなく、本件の比較可能性分析に当たっては、「需要」の差異を考慮すべきでない」と主張する。

しかし、後記(3)に詳述するとおり、比較可能性の検討において、比較すべき取引における売手又は買手の果たす機能を勘案すべきことは当然として、それとは別に市場の状況もまた勘案した上で、取引の類似性を判断すべきなのであり、控訴人の主張するような機能の差があるからといって、直ちに需要の差異を一切考慮しなくてよいことになるわけではないし（必要な調整を加えるべきである）、およそ が製造する車両過給機の需要を左右する要因が、被控訴人の技術力による高い性能の点に尽きると断ずべき的確な証拠も見当たらない。

確かに、車両過給機（VGS車両過給機）の製造については被控訴人の技術力・研究成果によるところが大きいけれども、製品の性能による差別化が取引の対価に影響を与える程度が大きなものといえないことは原判決の「事実及び理由」中の「第5 当裁判所の判断（争点1について）」の4(3)アを引用して説示したとおりである。

さらに、 における車両過給機の需要の増大は、前記アのとおり、自動車メーカーにおいて厳しい排気ガス規制に適合する車両過給機に対する強い需要が生じたことがあり、それがマイカー減税策以上の売上高の増大を招来しているといえることができる。加えて、本件各事業年度前に

は、車両過給機の供給業者数も全体の供給能力も限られる中で需給がひっ迫した状況であった（特に、本件各事業年度において[]はタイにおいて市場占有率が極めて高い寡占業者であった。）から、受注後の自動車メーカーとの価格交渉を担当していた[]として、従前の比較的高い価格を設定・維持することができる状態であった（価格交渉力が高まっていた）ということができ、そのことが高い利益率につながったとみても不合理ではない（原判決の「事実及び理由」中の「第5 当裁判所の判断（争点1について）」の4(5)イ（補正後のもの））。

一方、本件比較対象法人の製品は、排気ガス規制による自動車メーカーにおける需要の増大並びに供給事業者数及び供給能力の不足に伴う需給のひっ迫状況も想定されないから、需要の増大が利益率に影響を及ぼしたとはいえない。

そうすると、[]と本件比較対象法人のそれぞれが製造する製品については、本件各事業年度における需要について有意な差異が認められ、その差異は[]の売上高営業利益率に重大な影響を及ぼすものというべきであって、控訴人の前記主張は採用できない。

(3) 「市場の状況」の類似性について

OECDガイドライン（10年版）は、比較可能性分析において比較検討すべき重要な属性として、移転された資産又は役務の特徴、当事者が遂行する機能等とともに、当事者の経済状況を挙げ、独立企業間価格は、たとえ同一の資産や役務に係る取引であっても、市場により異なることがあるとして、独立企業と関連者が事業を行っている市場の間に、価格に重要な影響を及ぼす差異がないこと、あるいは適切な調整が可能であることが求められるとしている。そして、市場の類似性を決定する上で関係するであろう経済状況として、「当該市場における競争の程度及び買手と売手の競争上の相対的地位」及び「市場全体及び特定の地域における需給の水準」を挙げているほ

か、営業利益指標は、競争上の地位を含め、当該産業において作用する力によって直接的に影響を受ける可能性があるとして、二つの企業が全く同一の業界に属していたとしても、収益性が異なる場合があり得る要因として、「市場シェア（市場占有率）」や「競争上の地位」を挙げている（同パラグラフ1. 55、2. 72）。また、同ガイドラインを踏まえて、措置法通達66条の4(3)-3は、比較対象取引の選定に当たって検討すべき諸要素等として、措置法66条の4の規定の適用上、比較対象取引に該当するか否かについて、国外関連取引と非関連者間取引との類似性の程度を判断する場合に、例えば、法人、国外関連者及び非関連者の事業の内容等並びに次に掲げる諸要素の類似性を勘案することに留意するとして、「売手又は買手の果たす機能」と並んで「市場の状況」を挙げている（乙4の4975の11の5頁）。

このことからすれば、比較可能性（取引の類似性）の検討に当たり、比較すべき取引における「売手又は買手の果たす機能」を勘案すべきことはいうまでもないものの、それとは別に「市場の状況」もまた勘案した上で判断すべきこと、「市場の状況」を検討するにあたっては、「市場占有率（市場シェア）」や「需要」を考慮することが想定され得ることは明らかである。

本件国外関連取引者である■■■■と本件比較対象法人は、いずれも自動車部品を製造するものであるが、各製品の市場の状況には、市場占有率や需要について有意な差異があり、これが売上高営業利益率に重大な影響を及ぼさないと直ちに認められない。したがって、本件比較対象取引については、「市場の状況」の類似性を欠いており、その差異を調整する必要があったところ、調整が可能であることも明らかでない。

以上からすると、本件国外関連取引者である■■■■と本件比較対象法人の対比すべき各取引の間には、比較可能性がないといわざるを得ない。


第4 結論

以上によれば、被控訴人の請求はいずれも理由があるから認容すべきであり、これと同旨の原判決は相当であって、本件控訴は理由がない。

東京高等裁判所第20民事部

裁判官 **鈴木拓児** 

鈴 木 拓 児

裁判官 **寺田利彦** 

寺 田 利 彦

裁判長裁判官手嶋あさみは、転補につき、署名押印することができない。

裁判官 **鈴木拓児** 

鈴 木 拓 児

当事者目録

東京都千代田区霞が関1丁目1番1号

控 訴 人

同代表者法務大臣

処 分 行 政 庁

控訴人指定代理人

国

小 泉 龍 司

江東西税務署長 平栗 芳治

松 村 忠 憲

香 西 祐 子

森 下 麻 友 美

杉 林 智 紀

笹 木 祐 司

河 野 一 郎

岸 岡 貴 子

中 村 志 緒 香

茅 野 純 也

淺 野 三 保 子

安 場 祐 太

被 控 訴 人

同代表者代表取締役

同訴訟代理人弁護士

同 補 佐 人 税 理 士

藤 枝 純

遠 藤 努

永 田 基 樹

角 田 伸 広

これは正本である。

令和6年12月11日

東京高等裁判所第20民事部

裁判所書記官 大野 良子