

令和6事務年度
第2回 フォローアップ研修

令和6年9月12日(木)
13:30～15:30
(於：局7階716会議室)

事前確認審査課

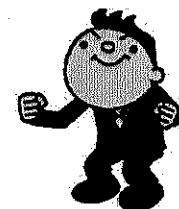
裏面・白紙

資料 1

機能リスク分析 (作業)

研修の目的

- ① 「ヒアリング予定部署を教えてください。先に日程調整したいので」に答えられるようになる。
- ② 機能リスク分析で行うことが具体的に描けるようになる。



機能リスク分析

審査対象法人及び国外関連者が、何をやっているかを理解し 「利益の源泉」 を把握すること

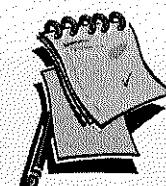
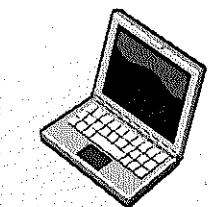
機能リスク分析

独立企業間価格の算定方法

比較対象取引の選定

準備編

- ① 申出書の記載内容の確認
- ② 前回審査、前回協議の合意内容を確認
- ③ 過去の年次報告書の確認
- ④ 類似事案の機能・リスク分析の確認
- ⑤ 業界情報を収集
- ⑥ HPから情報収集



① 申出書の記載内容の確認

➤ 申出書における審査対象法人及び国外関連者の機能を整理

☞ 申出書を読みながら、審査案を記載する

➤ 申出書の内容で不足する部分の内容を確認

☞ 申出書の疑問点の洗い出し

ポイント

- ・**新規事案**・・・会社全体の組織の理解が必要
- ・**更新事案**・・・前回審査から変わったところに重点を置く

例：拡大した部署、縮小した部署
新しくできた部署、なくなった部署

機能分析で必要な資料

資本系統図

組織図

従業員数、部署ごとの従業員数

出向者の状況 人数・役職・期間的な推移

取引図 (第三者からの仕入、第三者への売上含む)

(あれば) 機能ごとの業務フロー

確認対象取引の内容 (契約書の写し、製品・商品・部品、取引条件等)

取引が関係するその他関連者の事業概況、財務数値

確認対象取引及びその他関連者との価格設定方法

業界におけるシェア、順位、競合他社

機能リスク分析で必要な内容（機能別）

販売機能

- ・小売：店舗数、店舗ごとの損益・従業員数、販売員の教育、販売先の開拓
- ・卸売：代理店、二次卸等の数、代理店の開拓、指導に関して独自性の有無
- ・販売活動：マーケティング、販売マニュアル、販売計画、クレーム対応、アフターサービス

製造機能

- ・工場数、設立年月日、所在地、面積
- ・生産しているもの（審査対象法人と国外関連者が生産している製品の相違）、製品の独自性
- ・ライン数、生産能力、稼働率、生産計画、原材料の調達、製造ノウハウ、クレーム対応

研究開発機能

- ・部署ごとの従業員数、研究開発の種類や内容、開発期間及び金額の推移
- ・審査対象法人と国外関連者の研究開発における役割（研究開発実施部署、双方の関わり、申請から承認のプロセス）、予実算の状況

② 前回審査、前回協議の合意内容を確認

③ 過去の年次報告書の確認



④ 類似事案の機能・リスク分析の確認

⑤ 業界情報を収集

- 雑誌、新聞、業界誌、審査対象法人がテーマとなる書籍による情報収集
⇒会社が力を入れているところを把握する
- 矢野経済研究所、国立国会図書館

⑥ HPから情報収集

製品、商品をよく知ることがポイント！！

➤ 審査対象法人及び国外関連者のHPを確認

- ・事業概要、業務内容、製品、商品等の確認ができる

→ 子供用サイト、WEBの工場見学等も有用



- ・有価証券報告書、Annual Report等の入手（事業概要、業績、関連会社の確認）

➤ プレリリース、株主総会資料等、HP掲載内容を確認

組織再編等
最新情報のチェック

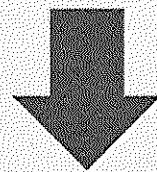
会社の強み
今後の展望や課題
中長期計画等



まとめ



以上、①～⑥を確認し、審査案を記載して
分からなかったことや、申出書記載内容の
根拠資料を求める



資料提出依頼書を作成し
審査対象法人に送付する

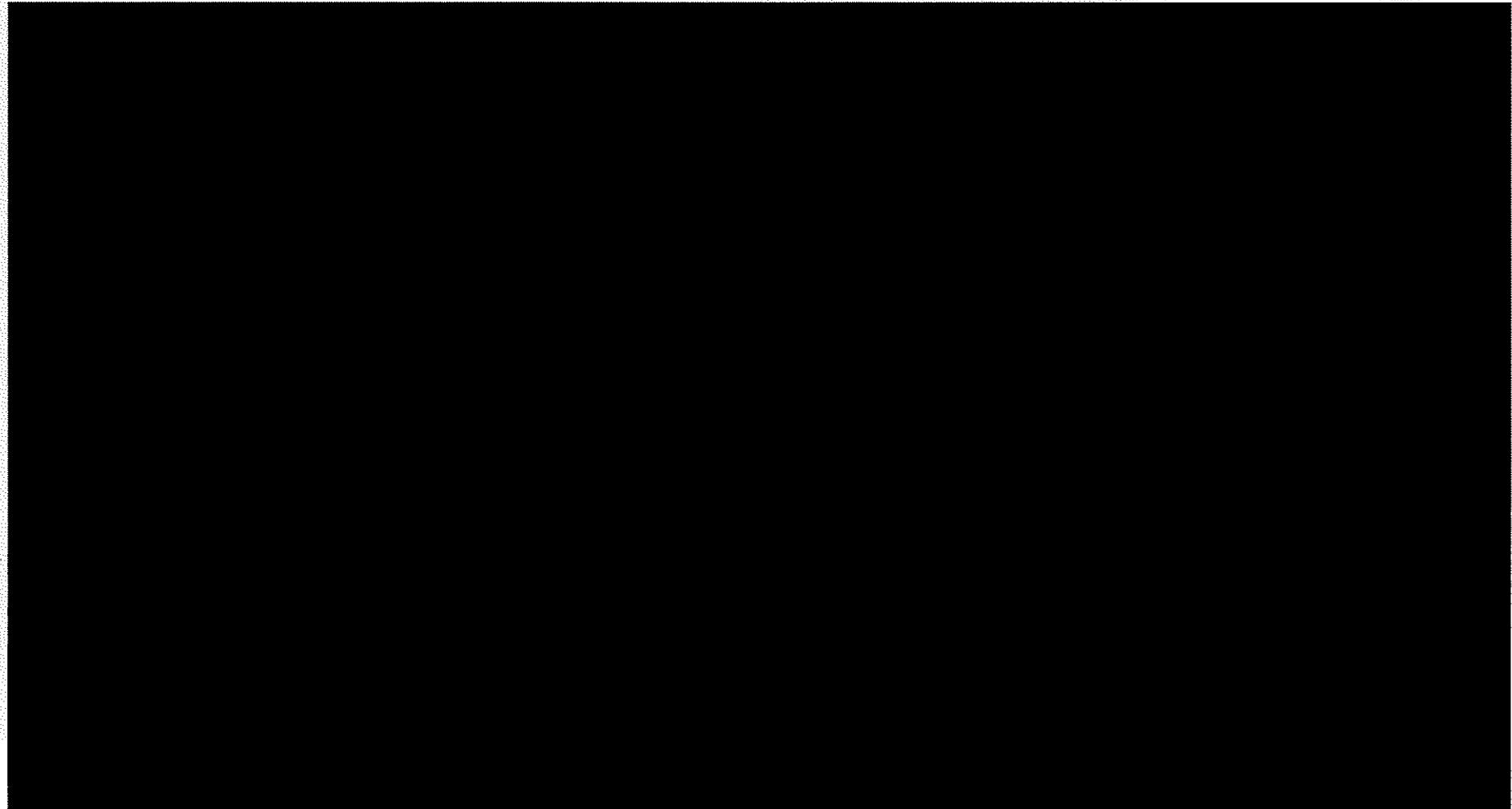
臨場編（ヒアリング）



臨場編（ヒアリング）

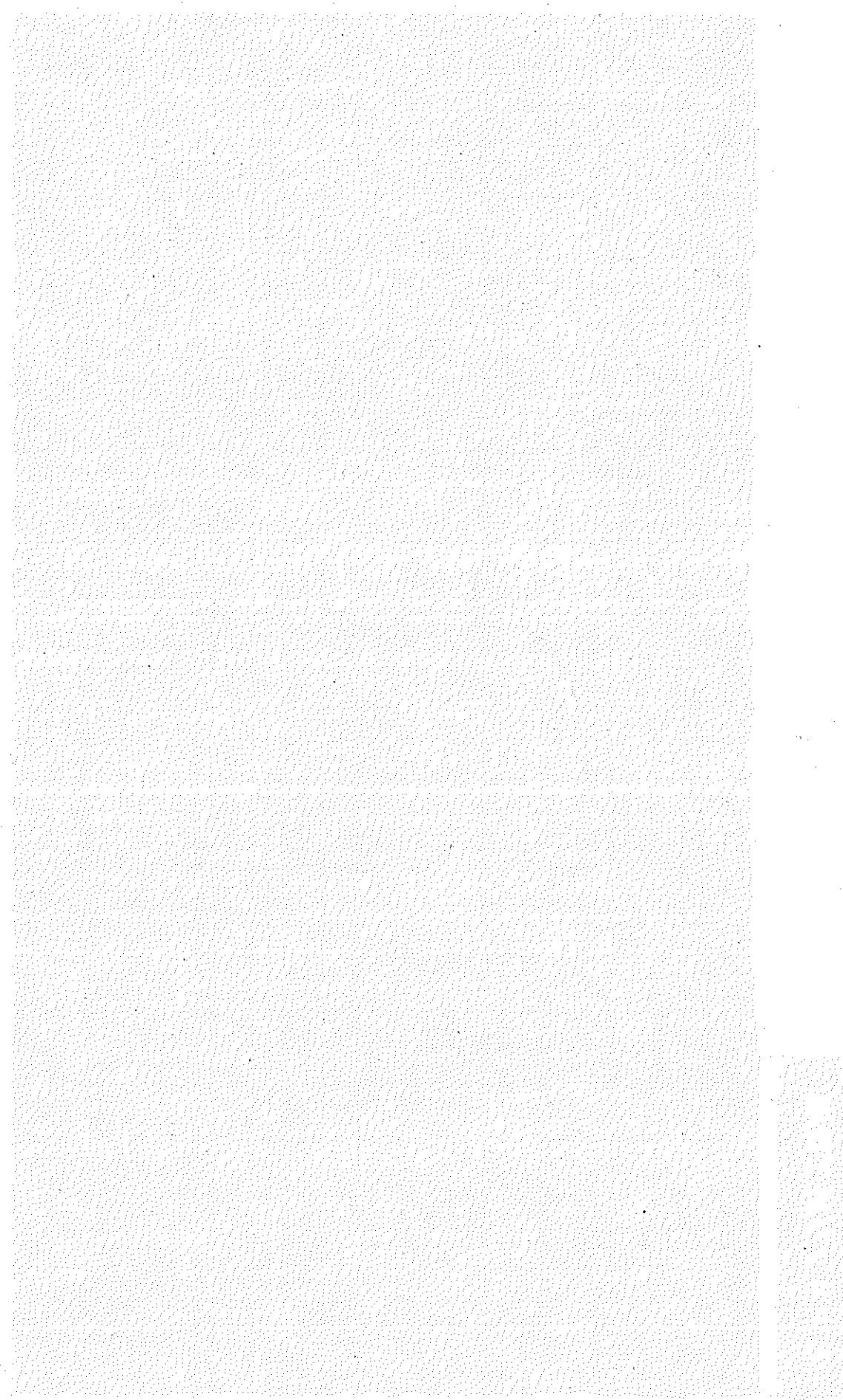


臨場編（ヒアリング）



ヒアリング終了後編

裏面・白紙



資料2

機能リスク分析 (事例研究)

機能・リスク分析（事例）（注）実際の事例を研修用にしています。

資料3

機能リスク分析 (事例検討)

機能分析()

機能	審査対象法人	国外関連者	確認事項・疑問点・備考

リスク分析()

項目	審査対象法人	国外関連者	確認事項・疑問点・備考

今後の展開・確認事項・疑問点