

# 令和元年度税制改正における 所得相応性基準・DCF法の導入について 〈2〉

PwC税理士法人 パートナー 黒川 兼  
ディレクター 藤澤 徹  
マネージャー 明定 幸彦

前回（11月号）に引き続き、本稿では令和元年度税制改正のうち、新たに導入される所得相応性基準に関連する参考事例集の改正内容を概観し、今後想定される調査の傾向や企業が取るべき対応策を紹介したい。なお、本文中の意見に関する部分については筆者個人の見解であり、筆者の所属する組織の見解ではないことを予め申し上げておく。

## 3. 「別冊 移転価格税制の適用に当たっての参考事例集」の改正点について

### 3.1. 改正の概要

所得相応性基準導入に関連して、参考事例集には、関係各所にディスカウント・キャッシュ・フロー法（以下、「DCF法」）の説明が盛り込まれるとともに、以下の3つの事例が新設された。事例9及び事例24は、無形資産の譲渡取引について、独立企業間価格の算定に当たりDCF法に準ずる方法と同等の方法が最も適切な方法と認められる事例を紹介している。

**事例9** DCF法に準ずる方法と同等の方法を用いる場合

**事例24** DCF法に準ずる方法と同等の方法の適用における対価の額の算定

**事例25** 特定無形資産国外関連取引に係る価格調整措置

まず、事例9において、DCF法に準ずる方法と同等の方法を選定するに至るまでの比較可能性分析の過程とDCF法に準ずる方法と同等

の方法を適用するにあたっての要件を例示し、事例24は、事例9の取引事例をベースに、同法のコアとなる予測利益の特定や割引率等の考慮すべき事項、割引率等の具体的な数値を使った計算を紹介している。事例25は、特定無形資産国外関連取引に係る価格調整措置の適用に当たっての留意点等を明示した。本稿では、事例9及び事例24（以下、断りの無い限り「事例」）の内容を中心に検討するとともに、実務での留意点を紹介していきたい。事例25の価格調整措置については、別の機会にて、解説、コメントをしていきたいと考えている。

### 3.2. 事例の概要等

#### 3.2.1. 取引関係等（詳細は国税庁ホームページ参照<sup>1)</sup>）

- 日本法人P社は、世界各地でグローバルに多様な製品の製造販売を行っており、10年前に製品Aの製造販売子会社であるX国法人S社を設立
- S社は、製品AをX国内で製造（研究開発機能無）、X国内の第三者に販売（独自性ある広告宣伝等無）

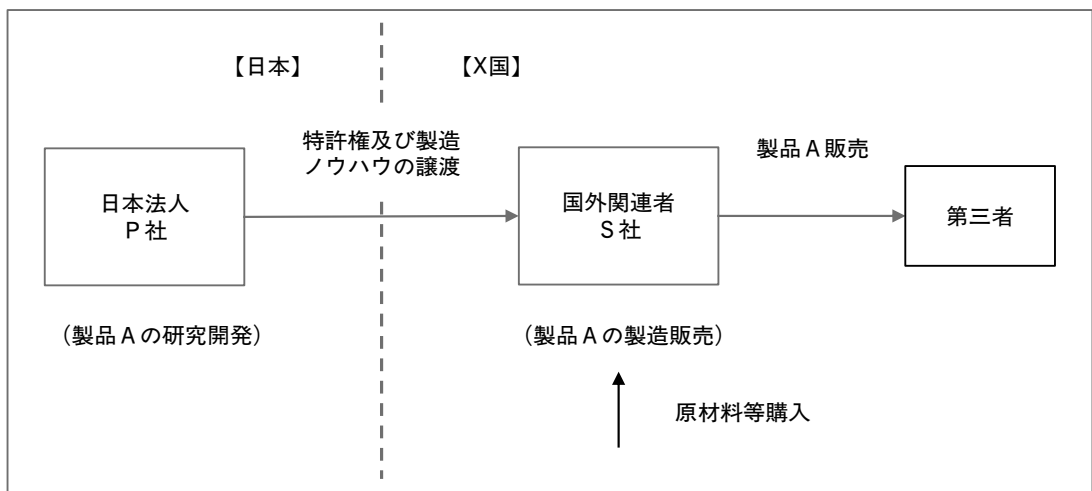
1 <http://www.nta.go.jp/law/jimu-unei/hojin/010601/pdf/bessatsu.pdf>

## 解 説

- S社は、自らの販売計画に従って、一定の在庫を保有して管理
- 製品Aは、P社の研究開発活動の成果である独自技術が用いられて製造された製品
- P社は、S社に対して製品Aの製造に係る特許権及び製造ノウハウの使用許諾を実施中
- X国における製品Aの業績は好調であり、今後も高水準の需要が見込まれることか

ら、P社はS社が製品Aに関する事業責任を全般的に管理する方が効果的・効率的に事業運営できると考え、S社に対して当該特許権及び製造ノウハウを譲渡（取引時において支払対価の総額が確定）

- S社は、当該譲渡後、引き続き自ら研究開発活動を行うことなくP社から譲り受けた特許権及び製造ノウハウを使用して製品Aの製造を行い、第三者に販売



### 3.2.2. 比較可能性分析と独立企業間価格の算定方法の選定

比較可能性分析に基づく以下の検討プロセスを通じて、DCF法に準ずる方法と同等の方法の適用を妥当なものと結論付けている。

- 譲渡した無形資産の性格を「P社の研究開発活動の成果である独自技術」かつ「製品Aの製造販売事業の所得の源泉となる無形資産」と認定
- 基本三法や取引単位営業利益法（以下、「TNMM」）などの比較法を適用するために比較対象取引の候補を見出すことはできないと認定
- 製品Aの製造販売は、P社とS社の高度に統合された事業でもなく、双方による独自

の価値ある寄与が認められないことから利益分割法と同等の方法の適用も妥当性はないと認定

- X国における製品Aの製造販売事業に係る利益を合理的に予測できる情報の把握
- 合理的な割引率を用いて、譲渡時における割引現在価値を算定可能

### 3.2.3. 計算事例

事例24は、譲渡対象となった特許権等の独立企業間価格を以下のプロセスで算出する計算事例を紹介している。

- (1) P社及びS社の取締役会において承認された事業計画から、予測期間（10年間）に係る製品Aの事業全体から生ずると見込まれる各

## 解 説

事業年度の営業利益を算出

- (2) S社の単純な製造販売機能に見合う各事業年度の通常の予測利益をTNMMと同様の考え方で算出
- (3) 各事業年度の通常の予測利益を製品Aの事業全体から生ずると見込まれる各事業年度の営業利益から控除した残余の予測利益を特許権等に係る各事業年度の営業利益とみなして、法人実効税率に基づき計算した法人税等を控除した金額を特許権等に係る各事業年度

の割引前税引後営業利益として算出

- (4) S社が譲り受けた特許権の減価償却費は、X国における法人税法上課税所得から控除されることから、S社が将来負担する法人税等の金額の減少効果が生ずること見込まれるため、当該減少効果によって生ずる特許権等に係る割引現在価値の増加金額を考慮して法人税等の減少効果考慮後の特許権等に係る割引現在価値の合計額を算出

○特許権等に係る割引現在価値合計額の算出(法人税等の減少効果考慮前)

事業年度		N+1	N+2	N+3	.....	N+10
売上高	①	1,000	1,030	1,061	.....	1,305
営業利益	②	200	206	212		261
比較対象取引に係る売上高営業利益率	③	7%	7%	7%		7%
取引単位営業利益法の考え方に基づく通常の予測利益	④(①×③)	70	72	74		91
特許権等に係る税引前営業利益	⑤(②－④)	130	134	138		170
法人税等(X国における法人実効税率)	⑥(⑤×30%)	39	40	41		51
特許権等に係る割引前税引後営業利益	⑦(⑤－⑥)	91	94	97		119
現価係数(WACC 10%)	⑧	0.953	0.867	0.788		0.404
特許権等に係る割引現在価値	⑨(⑦×⑧)	87	81	76		48
特許権等に係る割引現在価値合計額(N+1からN+10事業年度の⑨の合計)				657		

○特許権等の償却による法人税等の減少効果を算出

事業年度		N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
償却率(5年均等償却)	⑩	20%	20%	20%	20%	20%
X国における法人実効税率	⑪	30%	30%	30%	30%	30%
現価係数(WACC 10%)	⑧	0.953	0.867	0.788	0.716	0.651
法人税等の減少効果の割引現在価値	⑫(⑩×⑪×⑧)	5.72%	5.20%	4.73%	4.30%	3.91%
法人税等の減少効果の割引現在価値合計(N+1からN+5事業年度の⑫の合計)				23.85%		

○特許権等に係る割引現在価値合計額を算出(法人税等の減少効果考慮後)

特許権等に係る割引現在価値合計額	657	
特許権等の償却による法人税等の減少効果合計	23.85%	
法人税等の減少効果考慮後の特許権等に係る割引現在価値合計額(特許権等の譲渡対価の額)	863	←657/(1-23.85%)

## 解 説

- (5) 算出された法人税等の減少効果考慮後の特許権等に係る割引現在価値の合計額を、ディスカウント・キャッシュ・フロー法に準ずる方法と同等の方法によって算定される特許権等の譲渡取引に係る独立企業間価格と認定

### 3.3.3. ディスカウント・キャッシュ・フロー法適用に当たっての課題

調査官のマニュアルに相当する参考事例集に紹介されたことから、今後、所得相応性基準の執行では、DCF法に準ずる方法と同等の方法が中心になっていくものと推測される。当局内では、金融専門家などと呼ばれる国際税務専門官<sup>2</sup>が研修担当者として、DCF法の研修を東京国税局内で開催している。研修資料である「平成27年度 企業価値評価研修資料」<sup>3</sup>によると題名の通り、無形資産の評価ではなく、企業価値評価の手法として取り扱われている。あくまでも、「企業評価」におけるDCF法を取り扱った研修である。特定の無形資産の評価としてDCF法の説明が口頭ではあったのかもしれない。本研修資料の中では、そのような記述は認められないが、無形資産の評価方法として、無形資産が生み出すキャッシュ・フローにより、DCF法を用いて評価する手段が一般的であると、実務上、税務の場面に限らず、広く受け入れられてきているものと考えられる。例えば、

特許庁が、2017年3月付のレポートとして公表している、「知的財産の価値評価について」<sup>4</sup>でも、DCF法を「個別の特許や技術を評価する場合」にも適用できるとしている。

しかしながら、今回の参考事例集の算出プロセスの中で、「(2)S社の単純な製造販売機能に見合う各事業年度の通常の予測利益をTNMMと同様の考え方で算出」については、何某かの「違和感」を持っている納税者がいるのではなかろうか。

前掲の特許庁のレポートは、特許等の知的財産について、これまでの理論的な考え方と実務における課題等を取りまとめており、この中で、「違和感」の背景にあると思われる特定の無形資産評価におけるDCF法の留意点をとりあげている。以下、少し長いが引用する（下線は筆者）。

「たとえば、技術資産がそれ単独でキャッシュ・フローを生み出すのは、ライセンス・ビジネスやソフトウェア技術の提供といった事業を除けば、ほとんど現実的にはあり得ない。キャッシュ・フローは、技術が某かの事業活動に活用されて初めて生み出されるものである。そうして生み出されたキャッシュ・フロー自体を、技術資産に由来するものとそれ以外の事業資産に由来するものとに分離するという評価実務は、現実には行われていない。」（原文ママ）

2 東京国税局では、大規模法人調査等に従事する国際金融の専門家を「任期付職員（国際税務専門官）【国際金融】」という形で募集している。募集要項には「金融機関（外資・内資を問わない。）での勤務経験があり、かつ、デリバティブのトレーディング若しくはストラクチャリング業務、市場リスク等の管理業務、投資ファンドの組成販売業務、投資銀行業務（M&Aアドバイザー業務等）、金融商品会計に関する業務等の実務を通じて専門的な知識経験を有している方」を資格要件として挙げている。

[http://www.nta.go.jp/about/organization/tokyo/recruitment/ninki\\_kokusaikinyu.htm](http://www.nta.go.jp/about/organization/tokyo/recruitment/ninki_kokusaikinyu.htm)

3 行政機関の保有する情報の公開に関する法律（平成11年法律第42号）第9条第1項の規定に基づき、平成30年10月29日付で開示を受けた情報である。開示請求前3年程度の間で、DCF法についての当局内部の研修資料の開示を要望したところ、この1件の文書の開示を受けた。研修資料の内容は、ごく一般的な企業評価の手法を解説したものであり、そのためか全部開示されている。

4 特許庁「知的財産の価値評価について」28頁

[https://www.jpo.go.jp/news/kokusai/developing/training/textbook/document/index/Valuation\\_of\\_Intellectual\\_Property-JP.pdf](https://www.jpo.go.jp/news/kokusai/developing/training/textbook/document/index/Valuation_of_Intellectual_Property-JP.pdf)

そうすると、事業から生み出されるキャッシュ・フローを用いて算出される価値は、事業全体の価値（事業価値）を意味し、通常は、技術の価値そのものがDCF 法によって直接的に導き出されるものではない。そこには、「DCF 法⇒事業価値」という実態に対する認識の欠如、もしくは誤解がある。」

つまり、特許権等の特定の無形資産の評価においてDCF法を使うに当たっては、企業評価とは異なり、「キャッシュ・フロー」の根源を区分、認識する作業の必要性を示唆しているものと考えられる。この点について、参考事例集の事例9の解説4においては、利益分割法的な考え方を紹介してはいるものの、事例24の計算事例においては、上記の「(2)S社の単純な製造販売機能に見合う各事業年度の通常の予測利益をTNMMと同様の考え方で算出」という方法で、この示唆に対応している。特許庁のレポートは、更に、「技術評価を行う上では、DCF法によって算出された事業価値から、技術資産の価値を抽出することが必要となる。そして、その点を示唆する情報が極端に不足していることが、技術評価における大きな問題でもある。この点については次節で詳しく論じるが、現状、この点に関するヒントとしては、通称25パーセントルールといわれるルール・オブ・サム法、利益三分法、そしてロイヤルティ・レートをベースとするリリース・フロム・ロイヤルティ法（ロイヤルティ免除法）といった、経験的・伝統的な実務慣行が存在してきただけといってよいかも知れない。そして、こうした慣行でさえも十分な理論や実証的分析に支えられたものではなく、多くの評価実務で用いられてきたため、その慣習に倣うという安心感から、コンセンサスが得られやすいという背景を持ってきただけ、といってよいであろう。」と、実務でのこの示唆の対応方法を紹介している。これを、参考事例集の計算事例に当てはめると、今後、

税務当局と納税者とのギャップがみえてくるのではなかろうか。参考事例集24の計算事例「特許権等に係る割引現在価値合計額の算出（法人税等の減少効果考慮前）」によると（複雑な説明を避けるため税金や減価償却の問題を省略）、「②営業利益」に、特許権等を譲り受け、ライセンス・インした企業が、もともと持っていた技術の価値も含んでいるという問題を以下のように対応している。

- 「DCF法によって算出された事業価値に係るキャッシュ・フロー」＝「②営業利益」
- 「技術資産の価値」＝「⑤特許権等に係る税引前営業利益に係るキャッシュ・フロー」

つまり、「技術資産以外の事業資産から由来するキャッシュ・フロー」＝「④取引単位営業利益法の考え方に基づく通常の予測利益」とすることによって、「技術資産の価値」の抽出作業を、「②営業利益」から「技術資産以外の事業資産から由来するキャッシュ・フロー」を控除することによって算出している。この方法は、評価対象とする無形資産を用いる事業から得られるインカムをベースにした考え方（インカム・アプローチ）であるものの、納税者（特に、経営企画や事業部）は、インカム・アプローチについては、資産控除法や、ロイヤルティ免除法、ルール・オブ・サム法や利益三分法といったアプローチ<sup>5</sup>で、「技術資産の価値」を算出することが一般的に想定しているものと考えられる<sup>6</sup>。ここに、税務当局と納税者との間に大きなギャップが生じてくるのではないかとの懸念を持つところである。

例えば、ルール・オブ・サム法を参考事例集にあてはめてみると、「②営業利益」の25%、つまりN+1事業年度では営業利益200のうち50が特許権等から得られるキャッシュ・フローとなる。つまり、残りの150については、国外関



## 解 説

連者S社の事業（特許権以外の事業資産）から由来するキャッシュ・フローということとなる。事例集では、TNMMを適用し、国外関連者S社の事業から由来するキャッシュ・フロー70としていることから、2倍近いギャップが、税務当局と納税者との間に生じることとなる。確かに、この事例集では、S社は独自に研究開発を行うような企業ではなく、機能リスクが限定的という前提がおかれていることは承知しているが、これまでの税務当局のTNMMの執行を考えると、この事例集のケースが実際の調査で取りあげられた際には、上述のようなギャップが税務当局と納税者との間での大きな論点となる可能性が高いのではないかと危惧するところである。

特許庁のレポートは、「評価の本質はコンセンサス」であるとし、『評価額は、さまざまな前提と仮定のもとで設定された、いわばスナップショットのような作品である。しかし、どのような前提や仮定であるにせよ、それらを利害関係者が受け入れ、そのうえで互いの「納得感」あるいは「コンセンサス」が形成されれば、それは当事者たちにとって、意義のある評価額となる。それは、どのような評価方法を採用するかといった、評価方法の選択に関しても同様である。』と述べている。レポートの筆者は、「利害関係者」や「当事者」に税務当局も想定してはいたかは記述していないが、当然、含まれるべきものとする。その点、ドイツの所得相応基準における無形資産の評価において

は、買い手と売り手双方の立場からの評価を求めている点は注目に値する。

更に、特許庁のレポートは、「関係者が納得しうるだけの説得力のある参照情報を入手して、それを適切に適用し、それらを当事者の合意形成のために効果的に役立てていくという側面こそ、評価の難しさがある。その意味から、参照とすべきデータの収集は、特に重要であるといえる。」としている。日本のTNMMは、日系企業の製造機能が東南アジア諸国等に移転するに伴い、日本本社が開発した無形資産を移管しておきながら、これらの無形資産に見合った所得を日本本社に帰属させず（例えば、ロイヤルティの収受が無い）、海外子会社に利益を留保しているケースに対応するために導入された経緯がある。過大な利益をこのような海外子会社に計上することに対応するために、TNMMが有効と考えられたことは承知している<sup>7</sup>。確かに、当時は、いわゆる「本社丸抱え」での海外進出という実態に対応するには、TNMMが有効だったのかもしれない。しかしながら、例えば、日系企業の海外生産会社における量産化技術が事業全体の中で重要な無形資産と認識され、しかも、その量産化技術は、主に海外子会社側の活動や貢献によって形成等されているというケースが多くみられてきていることを考えると、無形資産の譲渡等の独立企業間価格算定において、TNMMのみならず、事例9の解説4にもあるとおり、利益分割法的な考え方も積極的に取り入れ、参考事例が掲載さ

5 前掲脚注4 31頁 特に、ルール・オブ・サム法は米国、利益三分法は日本の特許権交渉などの実務において広く受け入れられている考え方である。ルール・オブ・サム法は、事業によって収益を獲得するまでには、研究開発段階、プロトタイプ政策段階、製品製造段階、販売段階という4つのステップを踏む必要があることや、事業の価値は4つの経営資源（資本、組織、労働力、技術）に由来することを理由に、事業によって得られた収益の25%程度を技術によって得られた価値に相当するものとするという考え方である。利益三分法は、4つではなく、資本、経営力及び技術の3つとしたものである。

6 前掲脚注4 31頁～34頁参照

7 渡辺裕泰「無形資産が絡んだ取引の移転価格課税—TNMM（取引単位営業利益法）導入の必要性」（『ジュリスト』2003.7.1）

れていくことが、ますます期待されるのではなかろうか。

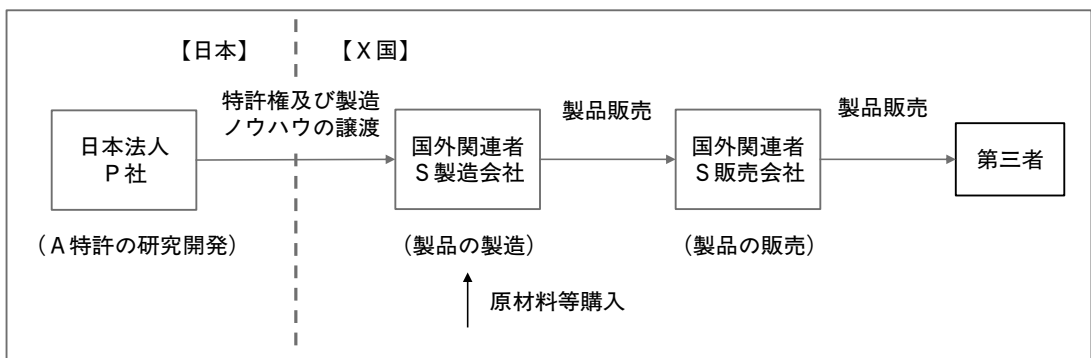
### 3.4. 実務の現場で想定されるケース

以下では、実務の現場で問題となるであろうケースを2件取り上げる。

#### 3.4.1. X国に製造子会社と販売子会社とがあるケース

##### 3.4.1.1. 取引の概要等

事例9のケースと特許権等の譲渡取引については、基本的には同じであるが、X国に、製造会社と販売会社の2つの国外関連者があり、S製造会社とS販売会社との関連取引がある場合である（S販売会社が第三国というケースも含む）。



##### 3.4.1.2. 税務当局の問題意識と対応策

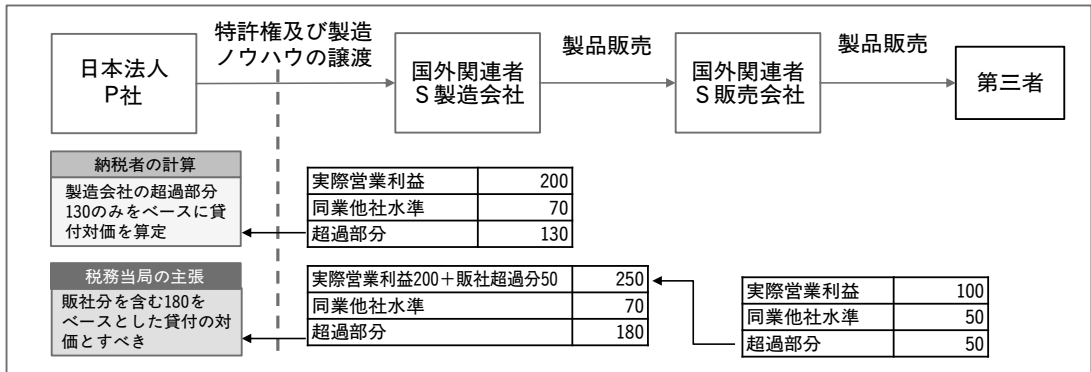
BEPS後、各国税務当局がグローバルバリューチェーンに着目しており、OECDの場合でも、利益分割法の検討の中で議論されてきている。問題意識は同じかと思うが、日本は、すでに、2011年（平成16年）の法令解釈通達改正で、いわゆる「引き直し計算」という考え方をTNMMに取り入れた。

#### 措置法通達66の4(6)－1（抜粋）（取引単位営業利益法の適用－準ずる方法の例示）

(2) 一方の国外関連者が法人から購入した棚卸資産を他方の国外関連者を通じて非関連者に対して販売した場合において、当該一方の国外関連者と当該他方の国外関連者との取引価格を通常の取引価格に引き直した上で、措置法令第39条の12第8項第2号又は第4号に掲げる算定方法に基づいて計算した金額をもって当該法人と当該一方の国外関連者との間で行う国外関連取引に係る対価の額とする方法

これは、棚卸資産の取引において、調査法人→国外関連者A→国外関連者B→第三者という商流にTNMMを適用する場合に、まずは、国外関連者Bの営業利益が国外関連者Bの比較対象企業並みの利益かどうかを検証するものである。つまり、国外関連者Bの営業利益が、比較対象企業よりも高い利益水準となっていた場合には、国外関連者Aからの仕入価格が独立企業間価格ではなかった（高価仕入）とみなし、比較対象企業の営業利益よりも高い部分を国外関連者Aの営業利益に加算調整するものである（文脈上、減算調整も読み取れるが、実務での適用は不明）。国外関連者Aの検証対象利益は、実際の営業利益ではなく、調整後の営業利益とするものである。法令解釈通達は、棚卸取引を想定したものではあるが、バリューチェーン全体の利益水準や利益配分に着目するというコンセプトを考えると、本件のように、無形資産が介在した取引においても、引き直し計算の

## 解 説



考え方を取り入れた対応を税務当局は取ってくるものと想定される。このケースに当てはめた数値例は以下のとおりである。

S販売会社の営業利益100が、比較対象企業の営業利益50よりも高い利益水準となっていることから、S製造会社からの仕入価格が独立企業間価格ではなかった（高価仕入）とみなし、S販売会社の比較対象企業の営業利益よりも高い部分50をS製造会社の営業利益200に加算調整するものである。その結果、S製造会社の検証対象利益は、実際の営業利益200ではなく、調整後の営業利益250とするものである。超過分は180となり、譲渡した特許権等のキャッシュ・フロー及び現在価値は、これをベースに算出されることとなる。

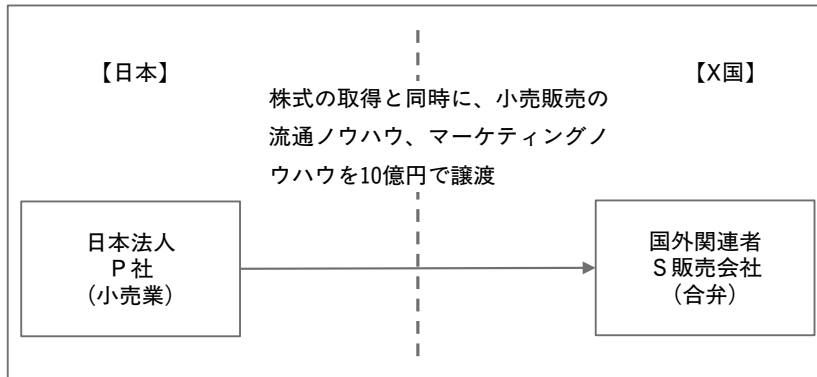
筆者の経験では、日系企業が欧州へ進出する際には、製造会社をドイツやフランスに設立し、販売会社を主要各国に設立しているケースが一般的かと思われる。アジア地域においても、製造子会社からアジア地域統括会社経由でアジア各国の販売会社に商流が組まれているケースもあるかと思われる。そのため、販売子会社における超過部分の利益（キャッシュフロー）がどのような機能・リスクや資産に起因するものかという分析は、税務当局とのギャップを解消していくうえで、ますます重要となってきたものと考えている。

### 3.4.2. 海外合併会社（販売子会社）へのノウハウ等の譲渡ケース

#### 3.4.2.1. 取引の概略等

- P社は、創業者社長が筆頭となった徹底したコスト管理に基づく独自の流通網の構築や消費者を楽しませるユニークな店舗開発を強みとして、日本で小売店舗を全国展開
- P社は、2021年4月にX国でディスカントストアを運営する現地企業S社の発行済株式総数の50%を取得（合併）……日本の税法上、国外関連者に該当
- S社は、2000年からX国の都市部を中心に「AAA」という商号で大規模な小売店舗展開をしており、現地での知名度は小売業界ではトップ10
- P社は、S社の株式取得と同時に自社の小売販売の流通管理ノウハウやマーケティングノウハウを10億円でS社に譲渡……国外関連取引
- 納税者は、参考事例集事例24や外部専門家の意見を参考に、DCF法にて譲渡対価10億円を算定
- 算定に当たっては、S社の知名度（商号）や店舗設計ノウハウも考慮（事例9解説4の利益分割法的な考え方を採用）
- 売上予測や利益予測の情報は、経営会議資料をベース





### 3.4.2.2. 税務当局の問題意識と対応策

ここ数年、日系企業の海外での大型買収や資本参加がニュースで見られる。税務当局も、その点は着目し、移転価格に限らず、組織再編税制やCFC課税（外国子会社合算税制）など税務全般から高い関心を持っているものと推察される。移転価格の観点からは、まずは、予測売上及び予測利益についての裏付け資料や算定過程が問題になると考えられる。また、上記のケースでは、事例9の解説4にある、利益分割法的な考え方を採用していることから、その妥当性について、大きな議論になるものと想定される。

調査を迎えるに当たっては、他の国外関連取引同様、ローカルファイルを準備するとともに、関係者と譲渡当時の事実関係や考え方を確認しておくことが重要である。取引当時の資料をひもとき、当時どのようなデータをもとにどのような議論をして結論を出したのか、関係者間で共有しておくことが肝要と思われる。

また、税務当局は、資本参加時のマスコミ報道や、専門誌の記事、各種研究機関の関連記事など、幅広く関連情報を収集し、本件取引の調査の糸口を事前に集め、ある程度のストーリーを立てて臨んでくるものと想定される。そのため、普段から、自社に関する関連情報を収集

し、事実関係の確認をするとともに、調査での使われ方などを、専門家の意見も参考にして、いろいろな調査展開に備えておくことも、戦略的な調査対応という観点から重要と考えられる。

以上、今回の法令解釈及び事務運営指針の改正内容について解説、コメントしたが、納税者としては、パブリックコメントという当局の考え方を聞くことのできる貴重な機会を望んでいたのではなかろうか。所得相応性基準については、米国がいち早く導入したものの、あまり、事例が無いようである。今のところ、ドイツが積極的に執行に取り入れ、その影響が周辺国にも波及していると聞く。そのため、次回では、現地で移転価格税制の対応にあたり、所得相応性基準についての豊富な経験を持つPwCドイツ<sup>8</sup>から、今回の事務運営指針の改正及び今後の執行について、ドイツでの経験を踏まえたコメントを寄稿してもらう。一般的に日本を含め各国の税務当局は、お互い他国での執行事例を分析していると考えられる。機能移転課税という形ではあるものの、所得相応性基準を取り扱っているドイツのケースは、今後の日本における課税リスク対応という観点から検討に値するものとする。

8 <https://www.pwc.com/jp/ja/issues/globalization/country/germany.html>