

# オーストラリアM&A税務：DD準備質問リスト

オーストラリアM&A市場は、あらゆる産業からのビジネスの買収・売却戦略によって目を見張るリターンあげ大きな成功を収めているものの、不確性はつきものです。

グラント・ソントン（GT）オーストラリアのDealtracker ([Link](#))ではオーストラリアのM&AとPE活動の過去18カ月を分析しました。COVID-19の取引状況にもかかわらず、オーストラリアのM&A取引高は増加していることが実証されました。実際、この期間は2010年以降、オーストラリア市場で最も高いM&A取引量を記録しました。

しかしながら、M&A取引でよく見かけるのは、軽減すべき主要な税務リスクを特定できなかつたり、税金、不必要な税の漏れを最適化する機会を逃すことです。M&A取引の開始時に、長期的な視点を保持しながらより網羅性をもちながらも効率性の高い作業を行うことで、大幅な節約額が得られる可能性がとて高いのです。

**このガイドの利用の仕方：** M&A 取引の税務DD戦略をレベルアップする方法として、社内そして外部のアドバイザーと話し合う準備としてご使用ください。



# 肝心な要点を掴む！

## 最初に

**作業範囲：**M&A取引に入る前に、この取引に関する重要な税務上の問題を適切に範囲を定めているか？

税務デュー・デリジェンス（DD）は、M&Aにおける重要なステップである。税務DDプロセスの主な目的は、潜在的なリスク領域を評価し、潜在的な税務エクスポージャーを軽減するための是正措置が確実に実施されるようにすることである。この点に関し、税務DDにおける重要なステップは、実施すべき手続の範囲が、対象の性質及びプロフィールに適合したものであることを確保することである。



### TIP

適切に調査された税務DDは、リスクの可能性を念頭に置いて、主要なリスク領域を特定し、そのリスクを定量化（\$）する。

例えば、以下のことが重要である：

- コストと時間枠を考慮し、重要性のレベルを合意する
- どの税金(所得税、GST税、給与税など)がカバーされているかを決定し、対象企業のプロフィールや産業に基づいてどの分野が特にリスクの高いかを評価する
- オーストラリア国外の管轄区域を対象とする必要があるかどうかを検討する
- 事前の対象企業のDDに何らかの安心感を与えることができるかどうかを評価する。

## 保護メカニズム

**保証と補償保険：**当該M&Aと取引には必要か？

幅広く、W&I保険は、買収後に税金請求が発生した場合、企業の買い手を保護する。これが起これば、買い手は保険証券に対して請求を行うことができる。これは、通常、納税義務を回収するために売り手と長期にわたる紛争プロセスを組むよりも容易である。



### TIP

認識された特定の税務リスクは、主要な保証または補償として適切に指摘することができる。これにより、従来の一般的なドラフト作成を避けることができる。

**早めに伝える：**早い段階でアドバイザーにW&Iを調達することを認識させる。これはDDの作業範囲と合意された重要性の基準値の設定に影響を与えるからである。重要なものに関わらず時には見過ごされているのは、売り手にもW&Iプロセスに伴うものを認識させるべきであるということである。

**適用範囲：**一般的に、完全な保険適用範囲を得るためには、税務DDの適用範囲が包括的でなければならない。

**スタイル：**多くの場合、保険会社とそのアドバイザーは、11時間目にこれを見直す。そのため、長い報告書をじっくり読み込む時間はない。DDで見直されたすべての文書や事項についての詳細な説明や議論は避けなければならない。

**除外：**税務DDの標準的な範囲からの除外が一般的になってきている。DD範囲からの除外は、W&I保険証券からの除外となることに留意することが重要である。コスト・ベネフィットの観点からも、DD範囲を拡大してこれらの項目を含めることにより最終的にはより包括的なW&I方針が適用される。詳しくはこちらから：[\(Link\)](#)

## 税金リスクを軽減する他の方法 は？

株式購入契約(SPA, Share Purchase Agreement)の税務DD、税務保証、および補償は、対象企業の過去の活動の結果生じる可能性のある租税債権に対する保護を提供する。



### TIP

経験豊富な法務アドバイザーは、標準的な一連の税金保証と補償をSPAに挿入する。ただし、これらの保証は、特定の取引の状況に関する推奨事項を提供するために、税務DDチームによってレビューされることが極めて重要である。

SPAの交渉(または交渉する予定の場合)には、いくつかの検討事項がある。

- 現金の源泉徴収
- 期限
- 開示の除外
- 利息・罰金
- 完成までの前提条件として、税金債務または税務上の問題を修正することを含める。

詳細はこちらから：[\(Link\)](#)

## 税制連結グループ (TCG) から 事業体を買収するのか？過去の 所得税債務を回避する対策 は？

TCGの子会社の買収を行う際には、被買収企業に過去の所得税債務がないことを保証するために、多くの注意が払われる。しかし、真に明確なTCG退会を得ることは、見かけ以上に難しいことが多い。そして、この手仕舞いは、取引の早い段階で考慮する必要がある。



### TIP

対象企業が有効な租税分与契約 (TSA, Tax Sharing Agreement) を結んでいるか、合理的な配分があるかどうかを検討する。

有効なTSAは、グループ負債の期限前に締結される、本社と子会社メンバーとの間の契約を構成する。この点に関し、DDの際には、まず、TSAを精査し、すべての関係主体が契約の当事者であることを確認する。次に、すべての未決算税期間をカバーすることを確実にするために、TSAが締結された日を確認することが重要である。

詳しくはこちらから：[\(Link\)](#)

## 市場の状況

現在の不確実で予測不可能な経済環境を踏まえ、検討すべき体制や仕組みはあるか？

市場の状況はM&A取引にはさまざまな影響が及ぶ可能性があり、時には自社だけではコントロールがきかない事象も多々ある。しかし、市場が予測不可能な場合には、その影響をなるべく軽減することを検討することが重要である。



### TIP

不安定な状態では、アーンアウトが望ましい。通常、アーンアウトとは、M&A取引完了後の売り手への支払いを、過去のEBITDAではなく、取得した資産の実際の将来の利益に基づいて延長することである。アーンアウトは、価値の不確実性が存在する事業の売却価格を決定するためのよく知られた方法である。このデール・メカニズムは、以前から取引で用いられてきたが、先行き不透明で予測不可能な経済環境を踏まえ、今後のM&A交渉において使用される収益の増加が見込まれる。

詳しくはこちらから：[\(Link\)](#)

## 取引構造

買収における税務上のシナジーを最大化するためのストラクチャーを検討したか？

加速された税務上の減価償却措置は、M&A取引の際、重要な考慮事項である。

市場の状況(および政府がCOVID-19の即時インパクトを管理するために創設した即時資産償却スキームの調整を含むインセンティブ)により、株式買収の魅力が薄れてきている。一方で、加速償却インセンティブを利用した対象企業の資産の買収が増えている。



### TIP

株式売却は、買い手が印紙税を適用するリスクを最小限に抑えることができるため、従来、標的を獲得する最も一般的な方法であった。

しかし、連結に関する税費用設定ルールの変更や、ほとんどの州(QLD、NT、WAを除く)における事業用資産の購入に関する印紙税の廃止により、資産売却は近い将来増加する可能性が高い。

どの取引構造を採用するにせよ、複雑さが伴うため、M&A取引開始時に対処しなければならないのは、株式や資産売却が最も税効果があるかどうかを比較考量することである。

対象企業は買収後にTCGIに加盟するか？ そうであれば、税務プロファイルに影響出るといふことにも留意する。

詳しくはこちらから：[\(Link\)](#)

## GST

### オーストラリアにおける印紙税

印紙税は、課税義務に影響を与え、M&Aのコストを大幅に増加させる可能性がある。

印紙税の義務は、どのような取引が選択されるか、すなわち、株式売却か資産売却か、によってかなり異なってくる。

### GST返金の対象になるか？

M&A取引に関して言えば、企業はしばしば投入税額控除を失うことになる。これが当該取引に当てはまるかどうか、また、どれだけ回収可能かをどのように判断するかが重要である。



#### TIP

##### 土地所有者課税の影響

株式売却は、通常、印紙税の観点から望ましい。特にQLD、NTまたはWAに所在する貴重な無形の事業資産がある場合である。しかし、土地所有者の税金エクスポージャーは、ブラインドスポットとなり得る。土地所有者の義務は、今や、以前の「Land Rich」制度よりも多くの取引をとらえている。オーストラリアのすべての州では、その定義を拡大し、多くの取引が印紙税の対象となってきている。

オーストラリアにおける印紙税の複雑性には以下が挙げられる：

- 「土地に固定されている」か。
- 物理的に何か(例えば、床、壁、天井)に「固定」されているか。
- 資産はどのような状態や場所にあるか。

これらの側面は、慎重に検討され、取引の早期に特定され、必要に応じてモデル化されるべきである。

##### 取得後の再構成

取引が株式売却である場合、買い手は、典型的には、取得した車両から事業を譲渡し、それを解消することが望ましい。ほとんどの場合、義務が通常、関連基準を満たすことを条件として、リストラクチャリングに適用される場合には、一般的に免税が適用される。

免税申請は、州歳入庁に対して行わなければならない。それは、自己査定可能ではなく、免税を得るための期限もある。この免除のいくつかの基準はかなり面倒であるとはいえ、ある程度の注意を払えば、通常は達成可能である。

詳しくはこちらから：[\(Link\)](#)



#### TIP

M&A活動、IPO、株式の売買など、資金供給のためのGST規則には、具体的なものがある。金融供給は投入財課税であるため、GSTに送金する責任はないが、通常、これらの供給品に関連する費用のGST返金はない。

GST返金を可能にするメカニズムとして財務的買収の閾値(FAT, Financial Acquisition Threshold)を考慮しなければならない。FATは、限られた財政的供給しか行わない企業が、財政的供給を行うことに直接的または間接的に関連する購入に発生したGSTのすべてを請求できる閾値テストである。

これは、限られた性質のIPOや株式売却のような、金融供給活動の急増があるときには、免除することができる。しかし、FATを上回る場合には、事業者は、財務上の買収によって発生したGSTを償還することを妨げられる可能性がある。

詳しくはこちらから：[\(Link\)](#)

## 資産・税務損失

税務損失（タックス・ロス）を保持する事業を買収しているのか、それともその可能性があるのか。

適切に管理されていなければ、税務損失を被る企業を買収することは、課題を抱えることになりかねない。

対象事業体が多額の繰越欠損金を有している場合、買い手が将来の損失に起因する税務上の便益を得ることができるはずであるという期待を持つことがある。

雇用主の義務の全体像があるか？

複数の政府機関は、未払いの従業員資格と請負業者契約にますます注目している。

コンプライアンス活動の大幅な上昇は、M&A市場の急激な拡大と同時に起こっており、市場には数量化されていないリスクが膨大なレベルにあると多くの人が考えている。これは、しばしば保証保険や補償保険でカバーされていないことにも留意。



### TIP

税務損失が回収されたときに買い手に発生するであろう将来の税務上の便益に対して売り手が支払われるように、購入価格を調整することを検討する考慮をする。

詳しくはこちらから：[\(Link\)](#)



### TIP

**退職年金（Super）**：Superが税務DDの範囲に含まれていることを常に確認する。リスクが特定された場合は、エクスポージャーを定量化し、修正するためにさらに作業を委託する。これは単純明快な作業ではないが、チェックされないまま放置されると、重大な財務上および評判上のリスクをもたらす可能性がある。

**PAYG**：PAYGが適切に保留され、支払いが行われていることを確認することは、税務DDにおいて重要である。適切な申請が行われない場合、罰則が適用される。これは、グループが重要なSGE(売上>10億豪ドル)である場合、特に罰則(111千豪ドル～555千豪ドル)となる。

過少支払いのPAYGが取締役罰則通知の対象となりうるため、この事項を作業範囲に含める。

詳しくはこちらから：[\(Link\)](#)



## 請負業者やギグ・ワーカーは対象企業運営の一部であるか？

従業員と請負業者の定義は、すべての法律で異なる。このことは、特に退職金や給与税に関して、虚偽表示を生むことが多い。



### TIP

退職年金や給与税に関する「請負業者」の定義はより広いため、従業員の定義をコモン・ローに依存してはいけない。この分野における政府機関によるコンプライアンス活動は増加しており、データ・マッチング・プログラムも導入されている。したがって、税務DDの主要事項として含める。

詳しくはこちらから：[\(Link\)](#)

本ガイドは一般的な事項の要点をまとめたものにすぎません。したがって、専門的な助言を構成することを意図したのではなく、いかなる当事者も助言として依拠することはできません。GTオーストラリアは、本ガイドに依拠して当事者が被った損失または損害について一切の責任を負いません。

## さいごに

マーケット・シェアの拡大、競争優位の獲得、サプライ・チェーンに与える影響等、M&Aは、自社の成長を促す有効な手段となりえます。しかしながら、M&A取引には、税務上の複雑な問題(対象となる税務上の譲歩でさえも)がいくつもあります。

GTオーストラリア・チームは、クライアントがM&Aのあらゆる税務面を管理し、コンプライアンスを確実にし、ビジネス上のメリットをもたらすよう支援しています。税務DDの実施、税効果の高い構造化及び資金調達の実施、キャピタル・ゲイン及び所得税の管理、印紙税及びGSTへの含意の管理、株式売買契約等の取引文書が適切な税務上の文言を含んでいることの確認等、税務上の観点から取引を実施し、全ての税務上の義務が確実に履行されることにより、潜在的な問題に対処することに従事しています。

## お問い合わせはこちらから：



Tim Hands  
税務パートナー  
ブリスベン  
T +61 7 3222 0367  
E [tim.hands@au.gt.com](mailto:tim.hands@au.gt.com)



Daniel Kave  
税務パートナー  
メルボルン  
T +61 3 8663 6314  
E [daniel.kave@au.gt.com](mailto:daniel.kave@au.gt.com)



荒川尚子  
ジャパンデスク統括  
オーストラリア  
T +61 4 1758 4715  
E [shoko.arakawa@au.gt.com](mailto:shoko.arakawa@au.gt.com)

## **grantthornton.com.au**

Grant Thornton Australia Limited ABN 41 127 556 389 ACN 127 556 389

「 Grant Thornton 」とは、 Grant Thornton のメンバー企業がそのクライアントに監査、税務、アドバイザリー・サービスを提供し、状況に応じて1社以上のメンバー企業を指すブランドのことをいう。 Grant Thornton Australia Limited は、 Grant Thornton International Ltd (GTIL) のメンバー企業である。 GTIL とメンバー企業は世界的なパートナーシップではない。 GTIL と各会員企業は、別々の法的主体である。 サービスは会員企業によって提供される。 GTIL は顧客にサービスを提供していない。 GTIL とそのメンバー企業は、互いの代理人ではなく、互いに義務を負わず、互いの作為不作為に対して責任を負わない。 オーストラリアの文脈においてのみ、「 Grant Thornton 」という用語の使用は、 Grant Thornton オーストラリア・リミテッド ABN 41 127 556 389 およびそのオーストラリアの子会社および関連事業体を参照することができる。

Liability limited by a scheme approved under Professional Standards Legislation.