

オーストラリアにおけるM&A

ディールのライフサイクルを通じた 税務上の配慮

はじめに

ディール (M&A) では、効果的かつ効率的な取引を促進するために、関連する税務上の影響と機会を徹底的に理解することが不可欠です。

M&A取引における税務上の考慮事項

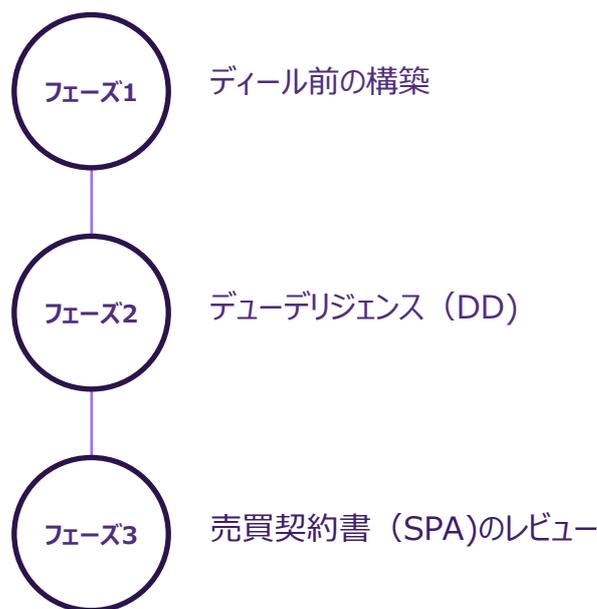
税務上の考慮事項は、単なるコンプライアンスの問題にとどまりません。

ディールの構造、タイミング、そして財務結果に大きな影響を与える戦略的な手段です。

税務計画に積極的に取り組むことで、企業と株主の双方が税務ポジションを最適化し、予期せぬ負債を軽減し、取引全体の効率性を高めることができます。

十分な情報に基づいた慎重な税務アプローチは、優れた取引と真に優れた取引を分ける要因となり得ます。

本書では、典型的なM&A取引のライフサイクル全体、つまり初期計画段階から最終的な実行に至るまで、発生する主要な税務上の考慮事項を検証します。



GTの強み

私たちは、専門性、迅速性・柔軟性、国際性の観点から、クライアントの成長戦略を強力に支援します。



柔軟性とスピード感

- M&Aや組織再編の初期的・流動的な段階から実行後まで、クライアント（貴社）とのコミュニケーションを重視しながら、刻々と変化する状況に応じた柔軟かつスピード感のある対応を大切にしています。
- 短期間かつ突発的な対応が必要となる場合においても、迅速にチームを組成し、クライアント（貴社）の希望するスケジュールで業務を遂行いたします。



高度な専門性

- 会計/監査やM&Aに関する豊富な経験をベースとしつつ、IPO、フォレンジック（不正調査）、ITシステム、税務など様々な領域に精通したチームとの連携により、幅広い領域での調査/分析やストラクチャリングのサポートが可能です。
- PPAをはじめとして、財務諸表監査や内部統制監査（J-SOX）に向けたガバナンス体制の構築、IFRSの導入、決算早期化などM&A後の統合プロセスも支援いたします。



グローバルネットワーク

- 世界135か国以上で展開しているGrant Thornton Internationalのメンバーファームと連携し、クロスボーダー案件にもシームレスに対応いたします。18か国24拠点に配置しているジャパンデスク（日本人駐在員または日本語対応可能な専門スタッフ）により、現地企業とのリレーションの日本語でのサポートなど、国内案件に準じた対応も可能です。



ディールのスナップショット

ディール件数は全体的に減少しているものの、業界内の取引構成を見ると、オーストラリアのM&A環境は概ね安定していることが分かります。

最近のM&Aの動向



中堅企業は依然として買収対象の大部分を占めており、1億豪ドル未満のディールがかなりの割合を占めています。サービスベースの企業は、買収者にとって依然として重要な関心領域です。

M&Aの上位業種



ディールのセクター構成は、オーストラリアのM&A市場の安定化を反映しています。特に人工知能、デジタルインフラ、データといった分野において、イノベーションへの勢いは依然として続いています。製造業は引き続きM&A全体のフローに最も大きく貢献しています。

国内 v クロスボーダー



国際的な買収者は引き続き大企業をターゲットとし、国内の買収者と比較して一貫して高い評価倍率を支払っています。

評価データが開示されている82件の取引のうち、50件は国内の買収者が関与し、32件はオーストラリア国外に拠点を置く買収者によって完了しました。

新規公開株式 (IPO)の増減



ヘルスケアセクターは、IPO件数が最も大きく増加し、当期中に3件から8件に増加しました。一般消費財セクターと工業セクターでも緩やかな増加が見られ、それぞれ2件と1件の増加となりました。

一方、素材、金融、エネルギーセクターではIPO活動が縮小しました。生活必需品、情報技術、通信、公益事業セクターでは上場が記録されておらず、当期におけるこれらのセクターへの投資家の関心が低迷していることが示唆されます。

2025年
Dealtrackerレポート

[Find out more](#)



目次

ディール前の構築	5
税務デューデリジエンス (TDD)	7
売買契約のレビュー	9



1 ディール前の構築

ディール前の企画・構築（ストラクチャー分析）

M&Aにおける税務ストラクチャリングの戦略的重要性

効果的な税務ストラクチャリングは、M&A取引を締結するための重要な前提条件です。

これにより、対象事業が売り手と買い手の双方の戦略および業務要件に適合していることが保証されます。積極的かつ効率的な税務プランニングは、株主価値を最大化するだけでなく、予期せぬ税務負債に伴うリスクを軽減します。綿密に検討された税務アプローチは、取引の成功と財務成果に大きな影響を与える可能性があります。

重点分野と検討事項

売却または買収対象となる事業の正確な性質を明確に理解することが不可欠です。

同様に重要なのは、戦略目標と取引目標との整合性を確保するために、必要な事業再編を効率的かつ費用対効果の高い方法で実行することです。

1. 売却準備

事業が「売却準備完了」であるためには、税務効率の高い取引を実現するために不可欠です。重要な考慮事項としては、非課税資産移転を可能にする連結納税グループの形成、またはロールオーバー控除の対象となる方法で対象事業を信託から会社へと再編することなどが挙げられます。

ディール前に現金または利益を株主に送金することも一般的な慣行です。このような場合、フランキング・クレジットが適切に株主に引き継がれ、配当金が誤って売却収入として再分類されないことを確認することが重要です。

2. ディールのストラクチャリング

過去の税務上の属性が継承される**株式売却**と、実用性が低い可能性のある**資産売却**の税務上の影響は、買い手と売り手の両方の視点から、特に購入価格への影響という観点から慎重に評価する必要があります。

株式取引において、対象事業の買収レベルは、引き継ぐ税務上の資産と負債に重大な影響を与える可能性があります。これは、鉱業やテクノロジーセクターなど、多額の繰越欠損金を抱える連結納税グループにとって特に重要です。欠損金は、欠損金を発生させた事業体ではなく、連結納税グループの親会社に帰属することに注意することが重要です。

3. ディールの資金調達

借入金による資金調達が、利子控除の要件を満たすためには、税務上の「負債」に該当することを確認することが大切です。外国からの資金調達については、特に源泉徴収義務や、資金調達契約における資本コスト全体を増加させる可能性のある「グロスアップ」条項の有無について、さらに検討する必要があります。

将来の収入源（ロイヤルティなど）に対する権利の支払いなど、代替的な資金調達メカニズムの税務上の取扱いについても、課税対象かどうか、また関連する税制への準拠性を判断するために評価する必要があります。

4. デューデリジェンスの準備

株式買収において、買収者は対象企業の**税務履歴を引き継ぎ**ます。関連するリスクを軽減するため、買収者は通常、2～4年にわたる財務、法務、税務に関するデューデリジェンスを実施します。売り手は、潜在的なリスクを最小限に抑えるため、企業のコンプライアンス義務、税務プロセス、内部統制を積極的に評価する必要があります。

デューデリジェンス中に重大な不利な点が発見された場合、審査期間の延長、買収価格の引き下げ、株式売却から資産売却（一般的に売り手にとって税務効率が低い）、保証要件の強化、さらには取引の終了につながる可能性があります。

5. その他の考慮事項

印紙税やGSTについては、一定の免除および減税が適用される場合があります。「継続企業」の免除や「土地保有企業」の分類といった重要な概念を慎重に評価する必要があります。

株式売却において、買収者は多くの場合、グループ内債務が完了前に解決されることを期待します。売主が関連当事者への債務を返済する資金が不足している場合、買収対価の一部を返済に充当することができます。一方、債務が返済されずに免除された場合、様々な税務上の帰結が生じる可能性があり、コンプライアンスと最適なストラクチャリングを確保するために慎重な分析が必要となります。

事例1: 税損失からのロックアウト～コスト高のミス

鉱山開発事業への移行を進めるグループへの資金の一部を調達するため、第三者投資家が事業体レベルでの資本注入を通じて、間もなく鉱山開発会社となるプロジェクト事業体の株式30%を取得しました。このプロジェクト事業体は、このプロジェクトの開発を主な事業とする連結納税グループ（TCG, Tax Consolidated Group）の子会社メンバーでした。

プロジェクトレベルでの投資の結果、この事業体は完全所有ではなくなり、連結納税規則に従いTCGから脱退しました。この脱退は税務上大きな影響を及ぼしました。プロジェクト事業体で発生した探査段階の税務上の損失はTCGの親会社が保有しており、連結納税法上、プロジェクト事業体に再配分することはできませんでした。その結果、これらの損失は連結対象外となった事業体が将来生み出す利益と相殺することができず、貴重な税務上の属性が失われました。

2 税務デューデリジェンス

税務デューデリジェンスは隠れた税務リスクを識別する

税務デューデリジェンスは、M&Aにおいて重要な要素であり、情報に基づいた意思決定と効果的なリスク軽減の基盤となります。買収者は、対象企業の税務履歴、負債、コンプライアンス慣行を徹底的に調査することで、隠れた税務リスクを発見し、潜在的な機会を特定することができます。このプロセスは、対象企業の正確な評価を支援するだけでなく、買収後の予期せぬ税務負担を最小限に抑えることにも役立ちます。堅牢なデューデリジェンスアプローチは、取引の信頼性を高め、より円滑な取引遂行に貢献します。

主な焦点と検討事項

以下は、税務デューデリジェンスプロセスにおいて通常、厳格な精査の対象となる主要な税務リスク領域と、買い手側が利用できる主要な改善戦略の概要です。

税務デューデリジェンスにおける主要なリスク

デューデリジェンス・プロセスでは、いくつかの税務リスク領域が一般的に精査されます。これらのリスクを早期に特定し対処することで、リスクへのエクスポージャーを大幅に軽減し、取引の確実性を高めることができます。

- **正式な税務アドバイスの欠如**：主要取引の取扱いを裏付ける文書化された税務アドバイスがない場合、取扱いの正確性だけでなく、企業のガバナンスおよび統制体制の堅牢性についても懸念が生じます。
- **連結納税の複雑さ**：連結納税の仕組みが不十分であったり、欠落していたりすると、特に税法の複雑または微妙な側面に関わる分野では、虚偽記載やコンプライアンス上の問題につながる可能性があります。
- **支出の誤分類**：採掘または探査支出の誤分類は、過剰または不適切な税額控除につながり、潜在的な監査リスクにつながる可能性があります。
- **根拠のない税務上の欠損金の使用**：十分な根拠のない繰越欠損金の使用は、オーストラリア税務局（ATO）による主要な調査対象であり、控除の否認や罰金につながる可能性があります。
- **給与計算および年金制度（スーパー）のコンプライアンス**：給与計算および年金制度の義務、特に請負業者に関する義務の不備は、よく見られます。コンプライアンス違反は、金銭的な罰金や取締役の個人責任につながる可能性があります。
- **国際税務の複雑さ**：クロスボーダー取引は、恒久的施設（PE）、源泉徴収税、移転価格、税務上の居住地など、様々な複雑な問題を引き起こします。ハイブリッドミスマッチ契約、債務控除の創設、過少資本といった新たな規則は、状況をさらに複雑化させています。

買い手側の是正策

デューデリジェンス中に重大な税務上の負債またはリスクが特定された場合、買い手にはリスクを軽減するためのいくつかの選択肢があります。

- **購入価格の調整**：特定された税務リスクを反映して購入価格を調整することは、財務リスクを管理するための基本的なメカニズムです。
- **補償および保証**：買い手は、ディール後に発生する可能性のある債務から保護するために、売主に対し具体的な補償および保証を求めることができます。
- **販売前是正**：買い手は、ディールの一環として追加税や罰金の支払いを含む、ディール完了前に誤りを是正するよう交渉することができます。
- **取引の再構築**：特定されたリスクの深刻度によっては、取引の再構築が最も適切な措置となる場合があります。このプロセスをサポートし、最適な結果を確保するためには、ディール前に税務アドバイスを求めることが不可欠です。

事例2：デューデリジェンスでの一時的な完全費用化トラップの識別に成功

一時的な全額費用計上と連結納税への影響

デューデリジェンスプロセスにおいて、有形固定資産（PP&E）を多く保有する対象企業のほぼすべての資産が一時的な全額費用計上（TFE）の対象となっていることが判明しました。

対象企業は買収者の連結納税グループに統合される予定でしたが、連結納税ルールの不備により、TFE資産に配分される税務上の原価ベースがゼロになっていました。

この結果は税務上大きな影響を及ぼしました。買収者は、本来であれば原価配分プロセスに基づいて評価額が計上されていたPP&E資産について、税務上の減価償却控除を請求することができませんでした。

その結果、税務上のメリットの減少を対象企業の正味現在価値に反映するために、購入価格の調整の必要性を交渉することができました。



関連洞察力



M&Aにおける税務DD～単なるチェックリスト以上に考慮すべきこと(Link)

3 売買契約レビュー

売買契約書（SPA）の税務レビュー

ディールにおいては、売買契約を税務の観点からレビューすることが不可欠です。

これらの文書は取引条件を正式なものにするものであり、両当事者の税務結果に直接影響を与えるからです。適切に作成された契約は、当事者の商業的意図を正確に反映し、合意されたデューデリジェンスの結果を反映し、予期せぬ税務上の負債リスクを最小限に抑える必要があります。

購入価格の調整、繰延対価のメカニズム、税務上の優遇措置条項といった主要な契約要素は、税務上効率的な方法で構成されていることを確認するために、綿密な精査が必要です。これらの要素に積極的に取り組むことで、リスクを軽減し、買い手と売り手双方にとっての価値を最大化することができます。

主な焦点と検討事項

両当事者の意図を正確に反映し、税務上の効率的な結果を促進するために、適切な条項とその条項内の正確な文言が取引文書に含まれるように、具体的な措置を講じる必要があります。

1. 対価の構造化

対価および価格設定に関する条項は、税務上の効率性が高く、両当事者の商業的意図に合致していることを確認するために、慎重に検討する必要があります。条項の中には単純なものもありますが、より複雑な要素を含むものもあります。例えば、対象企業の経済実績を条件とする繰延対価は、非経済指標に基づく対価とは異なる課税対象となる可能性があります。これらの違いを理解することは、意図しない税務上の結果を回避するために不可欠です。

2. ロールオーバー控除

ロールオーバー控除は、非現金報酬を受け取った場合にのみ適用されます。控除が利用できない場合、流動性の低い非現金資産の受領に対して税金が課せられる可能性があり、キャッシュフローに問題が生じる可能性があります。ロールオーバー控除の対象となるように、取引書類は正確に作成することが不可欠です。

3. 税務保証および補償（W&I）条項

W&I条項は、買主が不必要な税務リスクを引き継ぐことを防ぐために、慎重に作成する必要があります。ただし、これらの条項の有効性は、売主の財務能力と履行意欲に左右されます。安全策として、買主は潜在的な債務をカバーするために購入価格の一部をエスクローに留保するなどの代替戦略を検討する必要があります。

4. 連結納税グループ

買収対象企業が連結納税グループの子会社である場合、当該企業が他のグループメンバーの取引前の税務債務について連帯責任を負わないように、明確な退出メカニズムを設けることが不可欠です。これは、後発的な税務リスクを管理する上で重要なステップです。

5. 取引完了後の各当事者の役割

取引完了後、買主と売主双方の責任を明確に定義することが重要です。売買契約（SPA）には、事業年度をまたぐ期間の税務申告書の提出者、税務紛争の処理者、および関連費用の分担方法を明記する必要があります。役割分担を明確にすることで、取引後の混乱を防ぎ、円滑なコンプライアンスを確保できます。

ケーススタディ3: 正しい表現の重要性

株式譲渡によるロールオーバーの軽減措置とSPAの文言

株式購入契約（SPA）の見直しにより、対象会社の株式を売却し、買収会社の株式を受け取るすべての株主が、実質的に同一の条件で売却を行っているわけではないことが明らかになりました。この不一致により、株主は株式譲渡によるロールオーバーの軽減措置の対象外となっていた可能性があります。

SPAの文言が再検討・修正されていなかった場合、売り手は株式の売却に伴う税金を負担する必要があり、納税義務を履行するための資金を調達できなかったでしょう。これは、受領した対価が非上場企業の非流動性株式である場合に特に問題となり、キャッシュフローに課題が生じる可能性があります。



関連するインサイト



M&Aディールを成功させるためのオーストラリア税務の基本知識 ([Link](#))

GTオーストラリアのM&Aサービス

ディール成功のための統合的な専門知識

M&Aを成功させるには、的確な税務アドバイスだけでは不十分です。当社の統合サービスモデルは、コーポレートファイナンスの専門家やその他のビジネスプロフェッショナルを含む多分野にわたるチームを結集し、取引のあらゆる段階をサポートします。この協働的なアプローチにより、商業、財務、税務のあらゆる側面を包括的に検討し、より良い成果と長期的な価値を実現します。

さいごに

M&Aにおける税務環境を乗り切るには、技術的な専門知識以上のものが求められます。先見性、正確性、そして協調的なアプローチが求められます。

重要な税務上の考慮事項に早期に対処し、慎重に取引を構築し、統合的なアドバイザーサポートを活用することで、企業はより大きな価値を引き出し、リスクを最小限に抑えることができます。

グラント・ソントン（GT）では、高度な専門知識と真摯な配慮を組み合わせ、他に類を見ないエクスペリエンスを提供します。すべての取引が税務効率に優れているだけでなく、戦略的に健全で、シームレスに実行されることを保証します。

シームレスで価値主導型のM&Aサポートを提供

GTオーストラリアでは、オーストラリア国内とグローバルネットワークの包括的な機能を活用し、M&Aライフサイクル全体にわたるシームレスなサポートを提供しています。

統合的なアプローチにより、すべての関係者に情報を提供し、プロセスを円滑かつ効率的に実行し、最適な成果を達成します。

GTオーストラリアのM&Aコンサルタントは、デット・プロバイダーやエクイティ・プロバイダーから独立して業務を行い、公平かつ実践的な戦略および取引アドバイスを提供します。

ディール管理のためのカスタマイズされたプロセスを設計・実行し、戦略の各要素がタイムリーかつ協調的に対応することに従事しています。

包括的なM&Aアドバイザーサービス

当チームは、M&Aライフサイクル全体にわたるエンドツーエンドのサポートを提供し、以下の分野において戦略的ガイダンスと実行に関する専門知識を提供します。

- **買収案件の調査と戦略**：成長目標に沿った戦略的買収機会の特定と評価。
- **バイアウト・バイイン・アドバイザー**：バイアウトおよびバイイン取引を通じて経営陣と投資家をサポート。
- **事業計画**：投資判断と取引準備を支援するための強固な事業計画の策定。
- **債務借り換えと資金調達**：資本構成の最適化と成長資金のための債務ソリューションの構築と調達。
- **投資売却**：価値最大化と円滑な実行確保のため、事業部門または資産の売却に関するアドバイス。
- **財務デューデリジェンス**：前提条件の検証とリスクの発見を目的とした徹底的な財務レビューの実施。
- **統合**：シナジー効果の実現と事業運営の整合性確保のための、取引後の統合支援。
- **プロジェクトファイナンスと入札支援**：複雑なプロジェクトファイナンスと競争入札プロセスを支援します。
- **プライベートエクイティによる資金調達**：成長、変革、または出口戦略のためのプライベートエクイティ資金調達を促進します。
- **ロールアップ/バイ・アンド・ビルド戦略**：規模と市場プレゼンスを構築するための統合戦略を設計・実行します。
- **戦略レビュー**：戦略の方向性と取引準備状況を把握するための独立した評価を実施します。

連絡先



荒川尚子

日豪プラクティス・リーダー

shoko.arakawa@au.gt.com
+61 4 1758 4715



Daniel Kave

オーストラリアの税務部長

daniel.kave@au.gt.com



Tim Hands

M&A税務リーダー

tim.hands@au.gt.com



Mark Trehwella

法人税パートナー、著者

mark.trehwella@au.gt.com

オフィス

Tarndanya / アデレード

Grant Thornton House
Level 3, 170 Frome Street
Adelaide SA 5000
T +61 8 8372 6666

Meeanjin / ブリスベン

Level 18, 145 Ann Street
Brisbane QLD 4000
T +61 7 3222 0200

Boorloo / パース

Central Park, Level 43, 152–
158 St Georges Terrace
Perth WA 6000
T +61 8 9480 2000

Gimuy / ケアンズ

Cairns Corporate Tower
Level 13, 15 Lake Street
Cairns QLD 4870
T +61 7 4046 8888

Naarm / メルボルン

Collins Square
Tower 5, 727 Collins Street
Melbourne VIC 3000
T +61 3 8320 2222

Warrang / シドニー

Level 26, Grosvenor Place
225 George Street
Sydney NSW 2000
T +61 2 8297 2400

世界中の人材

76,000+

オーストラリアの人材

1,500+

オーストラリアのパートナー

172

グローバル売上 (USD)

\$8b

豪州売上(AUD)

\$370m

オーストラリアの事務所

6

世界中の事務所数

750+

グローバル市場

156+



grantthornton.com.au

Grant Thornton Australia Ltd ABN 41 127 556 389 ACN 127 556 389.

'Grant Thornton' refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. Grant Thornton Australia Limited is a member firm of Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL and the member firms are not a worldwide partnership. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate one another and are not liable for one another's acts or omissions. In the Australian context only, the use of the term 'Grant Thornton' may refer to Grant Thornton Australia Limited ABN 41 127 556 389 ACN 127 556 389 and its Australian subsidiaries and related entities.

Liability limited by a scheme approved under Professional Standards Legislation.