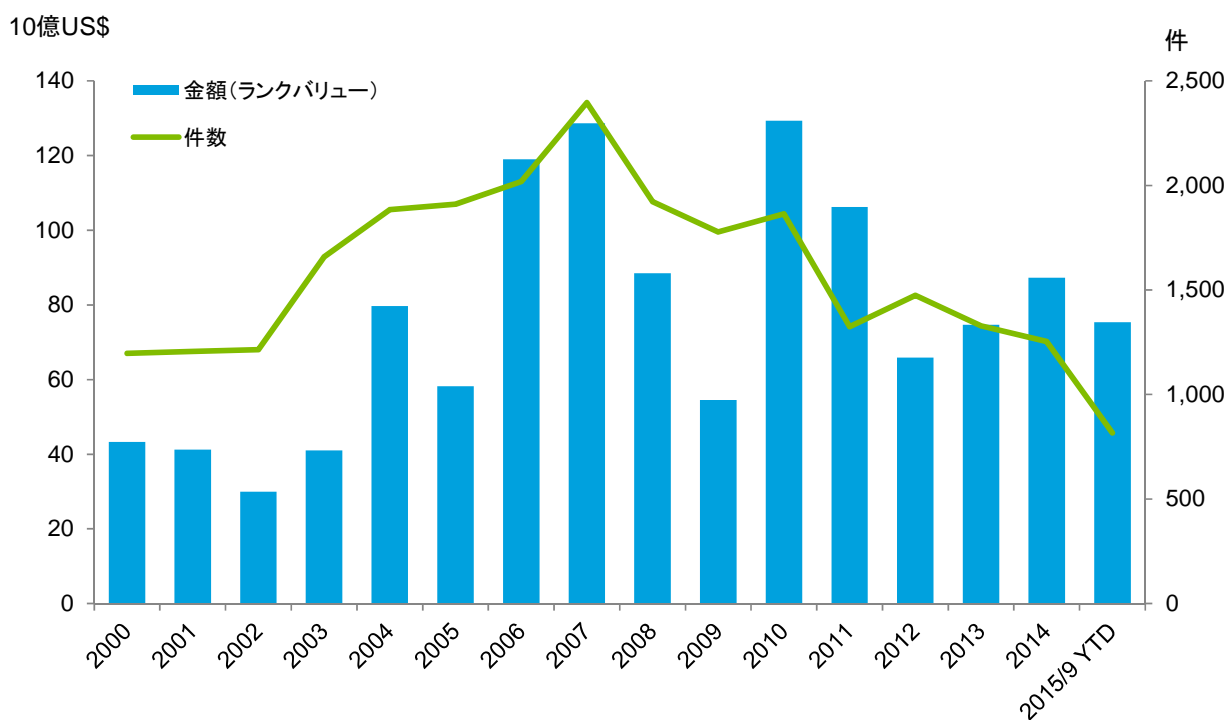


# 世界の M&A 事情 ～オーストラリア(豪州)～

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
オーストラリア駐在 津富 暢

## オーストラリア(豪州)における M&A の動向



出典: Thomson Reuters よりデロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社作成

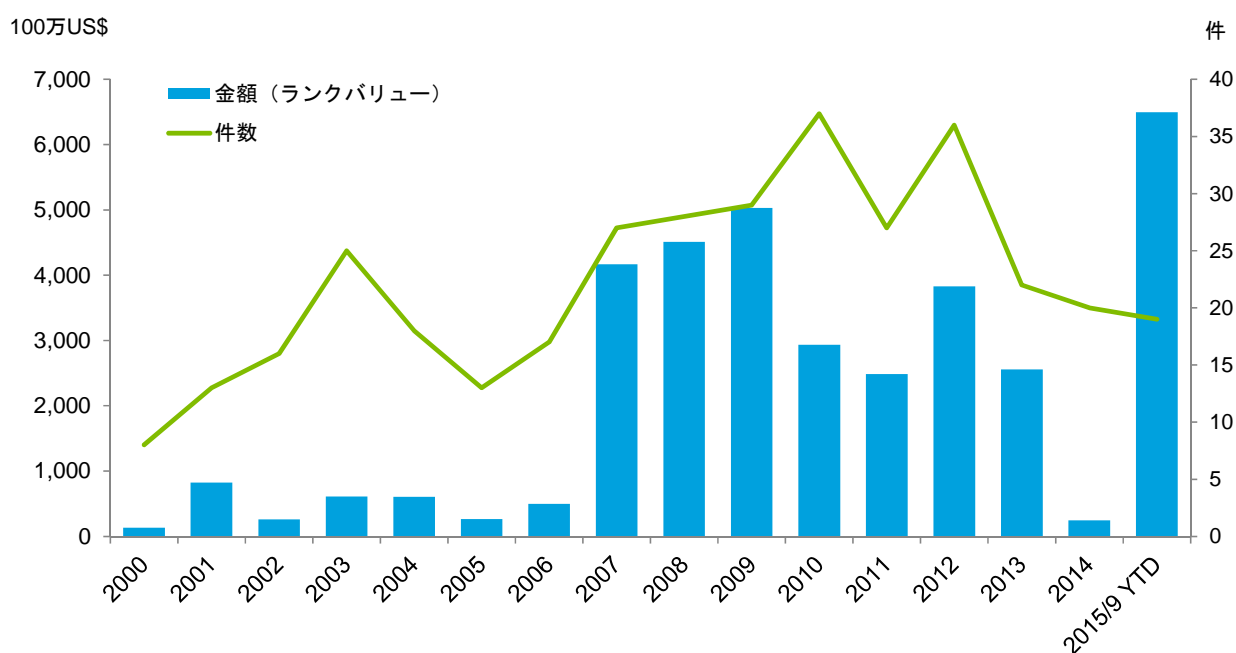
豪州企業を買収対象とした M&A は、2005~2008 年頃の年間 2,000 件程度の水準から、直近では 1,300~1,400 件程度と減少しているものの、金額ベースでは近年上昇傾向にあるなど M&A マーケットは継続して活発な状況と言える。

この内、海外企業が買い手の案件は金額ベースで 40~50%程度、件数ベースで 30%強程度となっている。買い手が属する国としては、過去から北米や英国からの投資が多かったが、近年はシンガポール、香港、中国などのアジアからの投資も増えている。

業種別では、以前は資源関連が中心だったがそれ以外のインフラ、卸売・サービスや IT 関連などの業種が増加傾向にある。

2015年に発表された大型案件としては、カナダの Brookfield による運輸・インフラ大手 Asciano の買収(約 88 億ドル)、ドイツ銀行、KKR 等による GE キャピタルの消費者金融事業の買収(約 63 億ドル)などがある。

## 日本—豪州間の M&A の動向



出典: Thomson Reuters よりデロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社作成

日系企業による豪州企業の買収案件は直近では年間約 20~30 件程度となっており、2000 年代後半より漸次増加している。また、金額ベースでは大型案件の有無によって年度毎の変動が大きいものの、こちらも全体としては増加傾向にある。

歴史的に総合会社による買収案件が多く、案件全体の 30%程度が総合会社によるものとなっている。業種別では、過去 5 年では鉱業、食品、サービスの順に M&A の件数が多い業界となっていたが、近年はそれ以外の IT 関連やサービス、金融関連などの案件が増加傾向にある。

近年公表された大型案件の例としては、2009 年キリンによるライオンネイサン完全子会社化(約 2,600 億円)、2010 年の第一生命によるタワー・オーストラリア買収(約 1,000 億円)、2012 年の三菱商事と三井物産の合併会社ジャパン・オーストラリア LNG によるブラウズプロジェクトの権益取得(約 1,600 億円)、そして 2015 年には日本郵政によるトール・ホールディングス買収(約 7,200 億円)、日本生命によるナショナルオーストラリア銀行傘下の生命保険事業買収(約 2,000 億円)などがある。

また、買収ではないが、日系企業の不動産分野への進出・投資も増加しており、例えば積水ハウスは豪州において既に約 1,300 億円投資をしており、今後も更に不動産開発事業を進めていくことが報じられている。

### 豆情報「豪州における成長産業」

デロイト豪州のシンクタンクである Deloitte Access Economics の調査によれば、今後豪州で 2013 年から 2033 年までで同国の GDP の成長率を 10%以上上回って成長が見込まれる業種として、「ガス」、「観光」、「アグリビジネス」、「医療福祉」、「国際教育」、「ウェルスマネジメント」の 6 業種が挙げられている。(詳細については [Deloitte Australia のサイト](#)をご参照ください)

### 豪州市場の捉え方

日系企業が豪州企業を M&A のターゲットとする際によく議論となる点のひとつに、なぜアジアや欧米の企業ではなく、豪州に投資するのか、という点がある。

さまざまな考え方はあるものの、豪州は先進国でありながら GDP、人口ともに長きに亘り安定して成長・増加しており、法制度やビジネス環境も整っており、政府も海外からの投資誘致に積極的なスタンスであり、日本との時差も少ない。また、日豪経済連携協定が 2015 年から発効しており、また直近で両国を含む環太平洋戦略的経済連携協定 (TPP) が大筋合意に至るなど、今後両国間での貿易が更に活発化することが見込まれるなど、今まで以上に豪州は日系企業に魅力的な投資先となりつつあると言える。

### 豪州市場での M&A のポイント

豪州では M&A が一般的な手段と認識されているため M&A が活発であり、特に一定規模以上の案件の場合、買い手候補を国内外に求めるグローバルでのオークションとなるケースが多い。このような場合、その日系企業はスピード感についていけない場合が見受けられる。(オークション案件の場合、簡易な情報を記載したティーザーが配布され、詳細な情報を含んだ Information Memorandum が配布可能な状況になってから概ね 4 週間程度で一次入札の期限となることが多い)

その観点から、日系企業が豪州において M&A を効果的・効率的に検討していくためには、事前にマーケット情報を入手し、自ら買収ターゲットを絞り込んで情報を取得するなどが肝要となる。能動的に検討を進めることは買収ターゲットを明確にするだけでなく、オークション案件になることを避け相対案件に持ち込むという意味でも有用な戦略の一つと考えられる。

## 最後に

日系企業の豪州における M&A については、今年に入ってから日本郵政による物流会社買収、リクルートによる人材関連会社買収、ガリバーインターナショナルによる自動車ディーラー買収、日本生命による生命保険事業買収など、今までにあまり事例のなかった業種への投資も増えてきており、今後は更に幅広い業種での日系企業からの投資が見込まれる。

文章中の意見や見解に関わる部分は私見であることをお断りする。

## About Deloitte Australia

Deloitte is the brand under which thousands of professionals collaborate across a network of offices in Australia to provide audit, economics, financial advisory, human capital, tax and technology services.

The Australian partnership of Deloitte Touche Tohmatsu is committed to growth, client service and its people – 640 partners and more than 5400 people located in 14 offices across the country, plus offices in PNG, Timor-Leste and India.

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそのグループ法人(有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人および DT 弁護士法人を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約 40 都市に約 8,500 名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト ([www.deloitte.com/jp](http://www.deloitte.com/jp)) をご覧ください。

Deloitte (デロイト) は、監査、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクマネジメント、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界 150 を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約 220,000 名を超える人材は、“making an impact that matters”を自らの使命としています。

Deloitte (デロイト) とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTL および各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL (または “Deloitte Global”) はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTL およびそのメンバーファームについての詳細は [www.deloitte.com/jp/about](http://www.deloitte.com/jp/about) をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。