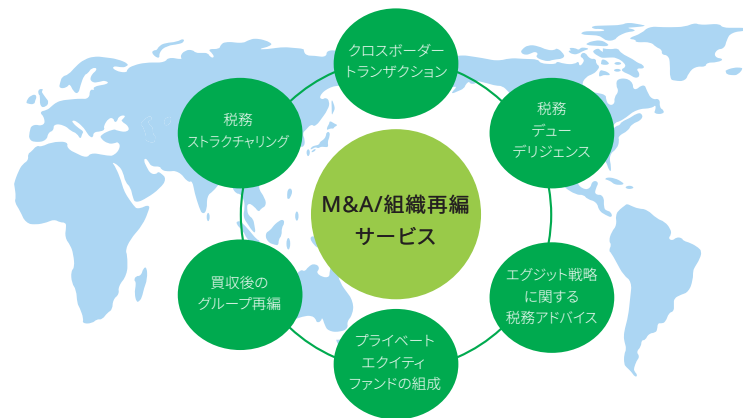


The value of experience

M&Aに関する理論上の知識だけでなく、豊富な経験とノウハウとを融合したサービスを提供できることが、私たち M&A/組織再編サービスの強みです。買収、投資、ファイナンスストラクチャー、資産売却の代替案、そしてファイナンスバイヤーズへの買収後の出口戦略のサポートなどのさまざまな実務経験を基に、下図のようなサービスを提供します。

デロイト トーマツ税理士法人は、グローバル組織であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド (Deloitte Touche Tohmatsu Limited / DTTL) のメンバーファームとして、その強力なネットワークを生かしたビジネスを展開しています。

国際ネットワークを活かしたビジネス展開



Deloitte.

デロイト トーマツ

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であるデロイト トーマツ合同会社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、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む) 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・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、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) をご覧ください。

Deloitte (デロイト) は、監査・保証業務、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、リスクアドバイザー、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Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、Facebook、LinkedIn、Twitterもご覧ください。

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。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2018. For information, contact Deloitte Tohmatsu Tax Co.

書籍のご案内

M&Aを成功に導く
税務デューデリジェンスの実務
第3版
(中央経済社)



M&A取引における税務リスクの概要や税務デューデリジェンス (DD) の各種アプローチ・実施方法、案件の特性に応じて持つべき視点などを解説することで、税務DDの基本となる考えをご紹介します。加えて、移転価格税制や海外現地税制への対応、ストラクチャーとの関係なども解説し、税務DDの多様性も理解いただける内容になっています。

お問い合わせ

デロイト トーマツ税理士法人

Tel : 03-6213-3800

email : tax.cs@tohmatu.co.jp

会社概要 : www.deloitte.com/jp/tax

グループ内組織再編税務サービス : www.deloitte.com/jp/reorganization-tax



M&A/組織再編サービス

Helping you plan the next move

デロイト トーマツ税理士法人



A winning strategy

変貌する国内外の市場で、ストラテジックおよびファイナンシャルバイヤーズの目標・課題を達成するために行う M&A を成功に導くには、深い専門知識と広範な実務経験が必要です。

デロイト トーマツ税理士法人 は、このようなクライアントのニーズに的確かつ迅速にお応えするため、これらの業務に精通した税務の専門家によるサービスを提供します。

The art of the deal

M&A は総合芸術 (Art) であると、私たちは捉えています。それは、M&A の専門知識や経験に裏付けられた創造的で柔軟なアプローチこそが、クライアントの多様なニーズに適切に対応できると考えるからです。

クライアントと緊密にコミュニケーションを図り、M&A の目的をストラクチャーとビジネスの両面から理解して多様なサービスを提供する、このような総合的な視点を持ち合わせていることが、私たち M&A/組織再編サービスの特徴です。

From start to finish

M&A の各フェーズで求められる税務サービスは、ストラテジックバイヤーズ/ファイナンシャルバイヤーズ、グループ内再編、国内案件/クロスボーダー案件といった、トランザクションのタイプにより異なります。また、企業再生の局面においては再生法に関する法制度とそれに関連する税制を熟知した税務専門家によるサポートが不可欠です。

私たちは M&A や企業再生のさまざまなシーンに応じた税務サービスを幅広く提供することが顧客ニーズであると考え、クライアントの投資を総合的に成功に導くための一助として、それぞれの局面において、豊富な経験と知識を活用することによりサービスを提供します。

M&A フェーズ

【Phase1 : M&A 戦略の策定】 戦略策定時の税務関連アドバイス

- 経営戦略が会社税務に与える影響の分析
- 組織再編税制の観点からの戦略アドバイス

例えば親会社からの独立を目的にマネジメントバイアウトを検討する場合、対象会社やその親会社ならびに買い手といったトランザクションの各参加者の課税関係を分析することは、取引の実行可能性や取引後のキャッシュフローを検討する上で重要です。

組織再編税制は、合併・分割・現物出資・現物分配・株式交換・株式移転を対象に、適格または非適格の取扱いを定めています。適格組織再編は非課税取引ですが、非適格組織再編は原則として課税取引であり、場合によっては取引の実行可能性を脅かすような多額の税金が生じる可能性があります。また、適格組織再編の場合には、繰越欠損金や資産の含み損に一定の制限が生じる場合があります。そのため、組織再編当事者における税務上の影響は、組織再編税制の観点から分析することが不可欠です。なお、グループ法人税制が導入されたため、100%法人間の取引による税務上の影響についても考慮する必要があります。

【Phase2 : 対象企業の識別・選別】 買収・統合方法に関する税務アドバイス

- ストラクチャーごとの税務アドバイス
- 企業評価に関する税務アドバイス
- クロスボーダートランザクションの国際税務アドバイス

M&A では、買収・統合ストラクチャーにより買収側および被買収側双方の税額が大きく異なる場合があります。例えば、非課税取引である適格組織再編が税務上は有利な手法と思われがちですが、再編当事者の繰越欠損金や含み損益の状況、今後の利益計画によっては、意図しない結果をもたらす場合があります。この点はグループ内再編でも同様であり、グループ内取引といえども慎重なプランニングが必要となります。なお、これらの取引を進めるにあたり、税務目的で株式評価等の企業評価が必要となる場合があります。

クロスボーダートランザクションにおいては、租税条約、外国税額控除や過少資本税制、タックスヘイブン対策税制といった国際税務への対応が必要です。例えば、買収資金の調達地と事業活動から生じるキャッシュフローの発生地が異なる場合には、事業活動から生じるキャッシュフローを買収資金の調達地に環流するに当たって、思わぬ税負担が生じないよう国際税務を考慮したタックスストラクチャーの構築が重要です。

【Phase3 : M&A の実行】 税務デューデリジェンスならびに ストラクチャー案の分析

- 対象企業の税務リスクの分析
- ストラクチャー案の更新・代替案の分析
- 売買契約書等のレビュー

買収・統合対象企業に潜む税務リスクを事前に分析し対策を講じることは、買収後の経済的損失を避けるための重要な手段であり、税務デューデリジェンスにより税務リスクの洗い出しを行います。対象企業の税務リスク分析は税務申告書を査閲するのみでは不十分であり、企業の属性(上場企業/オーナー企業等、所在地、業種、ビジネスフロー、税務ポジションなど)を考慮した総合的な分析が必要となります。

さらに、識別した税務リスクや対象企業の税務ポジションに応じ、買収価額の調整や表明・保証条項での手当て、ストラクチャー案の見直しといった税務リスクの軽減策を検討する必要があります。

【Phase4 : ポスト M&A】 買収・統合後の税務アドバイス

- 組織再編に関するアドバイス
- 連結納税関連のアドバイス
- 出口戦略のアドバイス

買収・統合後は、買収・統合した事業を中心に組織再編や連結納税制度の導入といった税務戦略が考えられます。また、これらの事業が順調に利益を計上しフリーキャッシュフローが生じている場合に、この余剰現金を回収し別の事業に再投資することも考えられますが、このような戦略立案においては税効率の観点からも分析が必要となります。また、特にファイナンシャルバイヤーズにおいて出口戦略は重要とされ、投資先企業売却における税務上の取扱いを分析する必要があります。

企業再生フェーズ

【Phase1 : 財務・事業分析】 税務デューデリジェンス

- 再生企業の税務リスクの分析

企業再生では、再生計画策定に向け、再生企業の過去の課税関係や税務リスクを正確に把握する必要があります。再生企業の困窮要因を把握するとともに、例えば再生企業が粉飾決算により架空利益の計上を行っていた場合、更正の請求といった手続きが必要となるためです。そのため企業再生の局面においても、企業再生に必要な税務リスクを把握する目的で再生企業の税務デューデリジェンスを行い、これらの結果から、今後必要となる作業や再生計画で考慮すべきポイントを識別する必要があります。

【Phase2 : 再生計画の策定】 再生計画の策定サポート

- 債務免除益課税に関するアドバイス
- 会社清算・組織再編につき税務の観点からの戦略アドバイス

再生計画においては、現債権者からの債務免除の取扱いが重要な論点となることが多く、また、税務上は課税取引であるため、特例欠損金や評価損の利用を検討する必要があります。さらに、企業再生に向けて会社清算や組織再編の実行を予定する場合も多く、これらの手法がもたらす課税関係を整理する必要があります。特に会社清算時の課税方式が、財産課税方式から通常の所得課税方式に改正されたため、税務上の影響を分析することがより一層重要となります。

【Phase3 : ディール実行/法的・私的整理】 実行段階におけるサポート

- 法的・私的整理時の税務申告書作成サポート
- 事業売却に関する税務アドバイス

法的・私的整理は再生企業の税務担当者にとって初めての経験であることが想定される一方で、通常とは異なる特殊な取扱いが多数存在します。そのため、法的・私的整理時には、税務面においては税務申告書の作成サポート等が必要となります。また、再生計画において事業や株式の売却を予定している場合、税務上の問題点や予想される取引の課税関係を整理・報告することで売却がスムーズに行われるよう、税務面に関してサポートを行うことがあります。

【Phase4 : 再生計画実行のサポート】 計画実行段階での税務アドバイス

- 組織再編に関するアドバイス
- 連結納税関連のアドバイス

再生計画実行の初期段階では、繰越欠損金等を有するため課税所得が生じないことも多く見られますが、順調な計画遂行や債務の早期弁済による債務免除益の発生等、将来的には課税所得が生じることとなります。そのため、長期的には組織再編や連結納税導入といった戦略が必要となることが想定されます。

