

# 日本企業による米州への投資と その税務

## 第3回 米州投資について、M&A特有の問題

Ernst & Young LLP / 米国

秦 正彦

新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人

西田 宏之

### Contents

- ▶ 買収により生じるタックスメリット/  
タックスデメリット
- ▶ ファイナンス形態のタックス・プラン  
ニング
- ▶ 買収スキームのタックス・プランニング
- ▶ 繰越欠損金の利用制限
- ▶ 税務デューデリジェンスの留意点  
(過去のタックス・プランニングの分析)

## 買収により生じる タックスメリット/タックスデメリット

第1回、2回でも強調したように、日系多国籍企業にとって、税務コストを連結ベースで管理し、企業価値を高めていくタックス・プランニングが今後ますます激化するグローバル競争の中で重要となります。特に、大型のM&Aを行う際には、巨額の資金が動き、事業統合の必要性から既存事業の組織も大きく変わります。このような大きな変化は、国際税務戦略を検討するまたとないチャンスです。M&Aの際の国際税務戦略としては、買収の際のファイナンス方法や買収による資産のステップアップ、繰越欠損金の有効利用が考えられます。

## ファイナンス形態のタックス・プランニング

買収資金をいかに調達するかは、常にM&Aにおける初期段階からの主要な論点です。自己資金で賄うだけでなく、投資効率を上げるため、投資資金の一部を外部金融機関等からの借入れにより調達した上でターゲットを買収することが多いためです。税務上の観点からは、買収資金を(親会社からの)資本ではなく借入で調達することは、利息の損金算入に伴う課税所得の圧縮が図られることとなります。特に、日本や米国、他の米州諸国は法定税率が高いため、買収資金の一部を外部調達して

利子コストを損金算入することで投資効率を高める必要があります。なお、国際税務戦略はそれぞれの国の税法の取扱いの差異を利用するものもあります。たとえば、日本と米国のプランニングにより、日本の税務上は日本で利子コストを負担したものと日本で損金算入する一方、米国の税務上は米国で利子コストを負担したものと、米国で損金算入する(つまり、一度の利払いで2重に損金算入する)方法も考えられます。

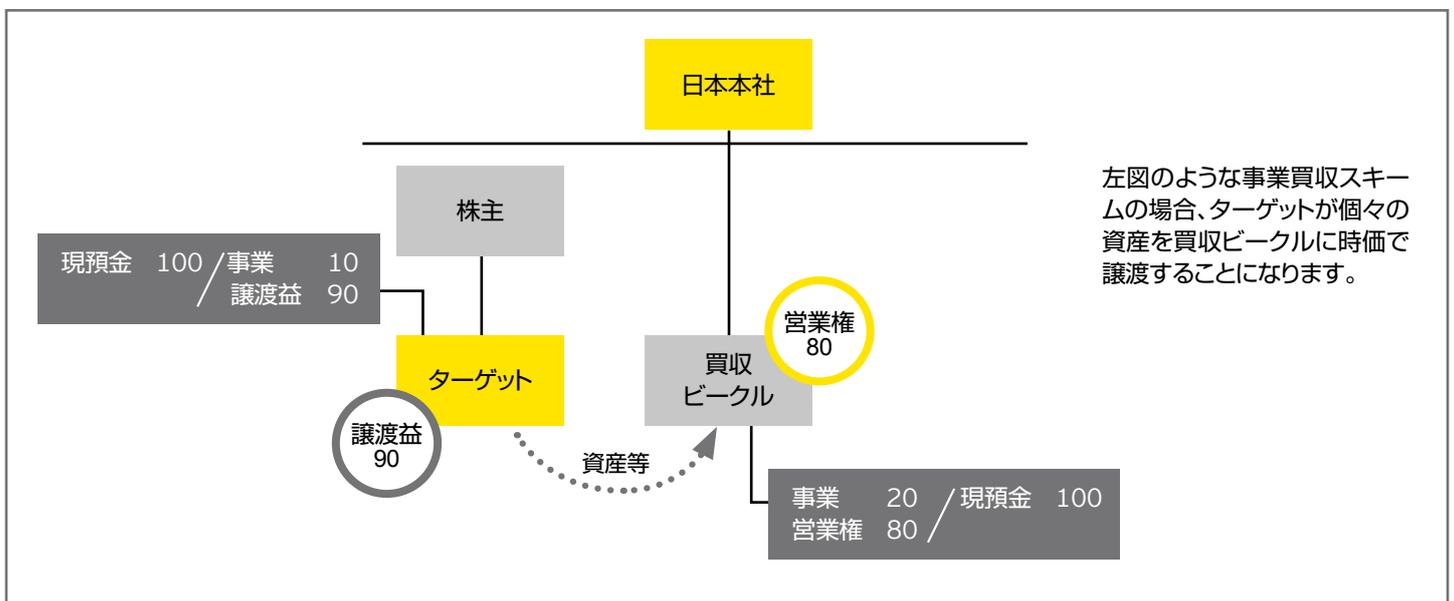
## 買収スキームのタックス・プランニング

次に、買収によるターゲット資産のステップアップを検討することとなります。なお、M&Aの際のスキームは、事業買収スキームと株式買収スキームの2つに大きく区分することができます。まず、事業買収スキームの事例を用いて説明します。

ターゲットにおいては、事業時価100と事業簿価10との差額90が営業譲渡益として取扱われます。一方、買収ビークルは個々の事業資産を時価100により取得します。このように、事業買収スキームにおいて移転資産の税務簿価(事例の場合、10)が時価(事例の場合、100)まで上昇することをステップアップと言います。たとえば、ステップアップの一部(事例の場合、80)を営業権として認識できれば、その後の営業権償却費の損金算入により、ターゲットの実効税率が低下することとなります。あるいは、時価の一部を(営業権ではなく)ターゲットが保有する重要な特許権や他の子会社株式として取扱うことができれば、特許権等をM&A後に他の低税率国にあるグループ内法人

に非課税で移転させることが可能となります。一方で、株式買収の際には一般的にはステップアップは認められないため、買い手側の場合には、事業買収によるステップアップに税務メリットがあると言えます。ただし、特にリーガルの観点では事業買収よりも株式買収が好まれる傾向があります。これは、事業買収の場合には、事業に関する個別の契約関係の移転が必要となり、手続きが煩雑になってしまうためです。

米国企業を相手にM&Aを行う場合も、上述の通り株式ではなく事業資産を取得することができれば、買い手側ではステップアップに基づく償却費用を計上できるため、買収後の課税所得を圧縮することができます。企業買収の際には営業権が取得資産の大きな割合を占めることが多く、これを米国では税務上15年間で償却できるため、ステップアップが実現できれば、営業権の償却を通じて税コストの低下を実現することが可能です。ただし、事業買収という形態を取ると、買い手側でステップ



アップが実現できる反面、売り手側で資産譲渡益に課税されるというデメリットがあります。その場合、売り手である法人レベルで譲渡益に課税された上、売却代金を配当(または清算配当)として株主(個人株主を想定)に支払うと株主レベルで再度課税されるため、全体で見ると事業買収という形態は株式買収に比べて税務的に効率がよい形態とは言えません。

売り手側に欠損金があるような場合は、譲渡益課税の影響を最小限とすることができますが、そうでない場合には株式買収が双方にとって税務的にはより効率のよい取引形態となるのが一般的です。この点に関して一点、重要な例外があります。米国では、事業買収に加えて、株式買収でも一定の要件を満たすとステップアップが実現できるという点です。

Sec.338(h)(10)選択と呼ばれている手法ですが、この選択を利用すると税法以外の目的では株式買収であっても、税法上はあたかも事業買収であるかのように取り扱われ、買い手はステップアップの恩恵を享受することができます。この選択は、ターゲット法人が米国連結グループの子会社(または実際に連結していなくても連結の要件を満たしている子会社)のケース、またはターゲット法人がパススルー法人である S Corporation の場合のみ認められます。この二つのいずれかの要件を満たすケースでは、実際に事業を売却したとしても、ターゲット法人レベルで譲渡益課税の対象となった後、非課税で売却代金を株主に移転することが可能で、したがって、みなし資産売却のSec.338(h)(10)選択下でも売り手側に二重課税が発生しないように規定されています。これにより、多くのケースで売り手側に追加の税務コストを発生させることなく、買い手側でステップアップの実現が可能です。なお、ターゲット法人の持つ事業資産の税務簿価と株主側でのターゲット法人の株式税務簿価に大きな差がある場合には、Sec.338(h)(10)の選択が売り手にとって不利に働くこともあります。

これに対して、米州のうち、カナダやブラジルでは米国のような株式買収によるステップアップは認められません。ただし、株式買収であっても、その後のターゲットと買収ビークルとの非課税合併を通じて、一定の資産についてステップアップが認められる場合がありますので、買収スキーム検討に際しては国ごとの詳細な税制の検討が必要になります。

## 繰越欠損金の利用制限

ターゲットが繰越欠損金を有する場合は、これを効率よく利用するタックス・プランニングを検討します。ターゲット会社の繰越欠損金が将来の所得と相殺できれば、キャッシュを生む重要な資産といえます。一般に、事業買収スキームの場合には、ターゲットが有する繰越欠損金を引き継ぐことができないのに対し、株式買収スキームの場合には、ターゲットが有する繰越欠損金はそのまま利用(引継)できます。ただし、繰越欠損金は原則として利用制限が定められている点にも留意する必要があります。

米国は、租税回避防止の観点から、繰越欠損金を有するターゲットの株主に大幅な変更があった場合、その他一定の要件を満たす場合には、繰越欠損金の利用を制限する規定を設けています。具体的には、欠損金を持つ法人(Loss法人)の持分が3年以内に50%超変動した場合には、変動以降に使用できる欠損金の金額は「Loss法人の持分変動時の価値×IRSが公表する非課税投資リターン%金額」に限定されます。持分の変動は究極の株主を見て判断されるため、米国でのグループ形態には何の変更がない場合でも、親会社である日本法人の株主構成が大きく変わることがあると、米国での欠損金の使用に制限が加えられることがあり、注意が必要です。また50%超の持分変更の算定方法が複雑なことがあったり、持分変動時にLoss法人が持つ資産の含み益・含み損が、その後の欠損金の使用限度額に影響があったり、と当制限の実際の適用には専門家のアドバイスが欠かせません。

## 税務デューデリジェンスの留意点 (過去のタックス・プランニングの分析)

最後に、M&Aと税務デューデリジェンスとの関連について記載いたします。税務デューデリジェンスを行う主な目的は、①ターゲットが潜在的に有する税務リスクの把握、②買収スキームの構築に有用な情報の入手、です。

- ① ターゲットが潜在的に有する税務リスクの把握  
税務デューデリジェンスの結果、ターゲットに潜在的な税務リスクが発見された場合は、そのリスクを考慮に入れ、投資の意思決定を行います。M&Aを中止する程の重大なリスクでない限り、買収価格の引き下げや買収条件の変更等により対応します。
- ② 買収スキームのタックス・プランニングに有用である情報の入手  
買収スキームのタックス・プランニングに有用である情報は、資料請求リストに含め、早い段階で入手できるように努めます。収集した情報を分析して、ターゲットや売り手の税務ポジションを理解し、タックス・プランニングを行います。M&Aのプロセスが進むにしたがって、入手可能な情報の量も増えてきますので、より詳細な分析が可能になります。選択したスキームから生じる税効果は、買収価格に反映させて買収交渉の優位性を高め、あるいは買収後の投資回収を早めることができます。

米国での税務デューデリジェンスも基本的に他国の留意点と同様ですが、次のような点に注意が払われます。

- ▶ 連邦税、州税ばかりでなく地方税も含めて申告するべきところに申告しているか？（特に州税に関しては必ずしも厳密に申告されているケースばかりではないこともあり注意が必要）
- ▶ 法人税以外の給与税、Excise税、売上税、資産税等もきちんと申告されているか？
- ▶ 非課税再編とする場合には、その要件を満たす上で問題点はないか？
- ▶ 過去の税務調査でどのような問題を指摘されていたか？

売り手が少数の場合には、買収後に買収以前の税務問題が発生した場合に備えて、売り手側に賠償を求めるIndemnity契約を締結するのが一般的ですが、上場企業を買収するようなケースでは一般株主に責任を追及することは実務的に不可能となるため、その場合には買い手はより一層の注意を払って税務デューデリジェンスを行う必要があります。

以上3回に亘り、日本企業による米州投資とその税務に関してまとめて参りました。個々のケースに対する取り扱いは、その都度専門家のアドバイスを心得て詳細な検討が必要となる点は言うまでもありませんが、今回の記事が、細かい検討の基礎となる大きなフレームワーク理解の一助となることを願っています。

# Contact

## Ernst & Young LLP / 米国

秦 正彦 パートナー max.hata@ey.com

## 新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人

インターナショナル アンド トランザクション タックス サービス部

西田 宏之 シニアマネージャー hiroyuki.nishida@jp.ey.com

### ■ タックスライブラリーのお知らせ

新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人ウェブサイトの「タックスライブラリー」では、ニュースレター(原則毎月発行)、専門雑誌掲載記事、出版書籍などをご紹介します。

<http://www.ey.com/JP/ja/Services/Tax/Tax-Library>

### ■ メールマガジンのお知らせと登録方法

弊法人では、ニュースレター、専門雑誌への寄稿記事及び海外の税制動向を定期的にメールマガジンにて配信しております。

メールマガジン配信サービスのお申し込みをご希望される方は、以下をご参照ください。

1. <http://www.eytax.jp/mailmag/> を開きます。
2. 「メールマガジンの新規登録について」に従い、メールマガジン登録ページよりご登録ください。

\* なお、本メールマガジン登録に際しては、「個人情報の取扱い」についてご同意いただく必要がございます。

本記事全般に関するご質問・ご意見等がございましたら、下記までお問い合わせ下さい。

新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人  
コーポレート・コミュニケーション部 tax.marketing@jp.ey.com

## Ernst & Young

### アーンスト・アンド・ヤングについて

アーンスト・アンド・ヤングは、アシュアランス、税務、トランザクションおよびアドバイザリーサービスの分野における世界的なリーダーです。全世界の14万1千人の構成員は、共通のバリュー(価値観)に基づいて、品質において徹底した責任を果たします。私どもは、クライアント、構成員、そして社会の可能性の実現に向けて、プラスの変化をもたらすよう支援します。

「アーンスト・アンド・ヤング」とは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのメンバーファームで構成されるグローバル・ネットワークを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。詳しくは、[www.ey.com](http://www.ey.com)にて紹介しています。

### 新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人について

新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人は、長年にわたり培ってきた経験と国際ネットワークを駆使し、常にクライアントと協力して質の高いグローバルなサービスを提供しております。企業のニーズに即応すべく、国際税務、M&A、組織再編や移転価格などをはじめ、税務アドバイザリー・税務コンプライアンスの専門家集団として質の高いサービスを提供しております。詳しくは、[www.eytax.jp](http://www.eytax.jp)にて紹介しています。

©2011 Ernst & Young Shinnihon Tax  
All Rights Reserved.

EYTAX SCORE CC20110415-2

本書又は本書に含まれる資料は、一定の編集を経た要約形式の情報を掲載するものです。したがって、本書又は本書に含まれる資料のご利用は一般的な参考目的の利用に限られるものとし、特定の目的を前提とした利用、詳細な調査への代用、専門的な判断の材料としてのご利用等はいしなひでください。本書又は本書に含まれる資料について、新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人を含むアーンスト・アンド・ヤングの他のいかなるグローバル・ネットワークのメンバーも、その内容の正確性、完全性、目的適合性その他いかなる点についてもこれを保証するものではなく、本書又は本書に含まれる資料に基づいた行動又は行動をしないことにより発生したいかなる損害についても一切の責任を負いません。