

税経通信

2022
6
June

昭和21年9月11日第三種通便物認可・令和4年6月1日発行（毎月1回1日発行）vol.77/No.6/1095

特集 事業の承継先が見つからないなら

不動産M&Aとは？ 実務の流れを追う

【不動産M&Aの概要】【会社分割の活用】【不動産評価・取引の基礎知識】
【デューデリジェンスにおける老朽化不動産のリスク】【不動産M&Aの事例】



1

廃業を前提とした不動産M&Aの概要と税務の基本

PROFILE

佐武 伸

SHIN SATAKE

かえでファイナンシャルアドバイザリー（株）（M&A、再生の専門のコンサルティング会社。https://www.kaedefa.com/）代表取締役。公認会計士、税理士、MBA（米国サンダーバード国際経営大学院）。

【主要著書】『M&Aコンサルティングの実務（第2版）』（2020年）、『M&Aによる事業再生の実務』（2013年、以上、中央経済社）

かえでファイナンシャルアドバイザリー（株）マネージャー。公認会計士。

東京国税局にて法人調査に従事したのち、あづさ監査法人に入社。上場企業の法定監査・IPO支援業務・内部統制構築支援業務・財務調査業務・会計アドバイザリー業務等に従事。その後、デロイトトーマツ税理士法人にて上場会社や非上場のオーナー系企業に対し、法人税の確定申告業務をはじめとした税務コンプライアンスサービスを提供。直近では、渋谷のネット広告ベンチャーにおいてCFOとして株式上場に向けて尽力。

吉山 尚人

NAOTO YOSHIMAYA

はじめに

不動産M&Aとは、不動産を保有する会社を対象にしたM&Aのことである。通常の不動産売買に比べ税負担などの面でメリットがあるケースが多く、かつては不動産保有法人や資産管理会社などで不動産M&Aのスキームが利用されるケースが多くなった。しかし、近年では製造業や運送業、飲食業などの本業に加え不動産賃貸業を営んでいる会社が、本業の業績不振や後継者問題などを抱える場合などに、その賃貸用不動産を本体から切り離した上で不動産M&Aを行い、その後、本体の会社は廃業するというケースが増えている。

このように、これまで不動産M&Aには縁がないと考えられてきた一般的な事業会社においても、廃業などに際して不動産M&Aが活用されるケースが増えてきていることから、本稿では不動産M&Aの基本的な論点について解説していきたい。

I 不動産M&Aの動向

不動産M&Aとは、不動産保有法人の株式を取得し、当該法人の支配権を取得することをいう。

不動産を個人ではなく、法人で所有する手法は、十数年前から、サラリーマン投資家が増加するに伴って、税理士や会計事務所などのアドバイスにより増えてきたと考えられる。ただ、このサラリーマン投資家も、昨今、高齢化に伴い、その不動産保有法人の事業承継問題が脚光を浴びてきている。

今後、少子高齢化が進み、空き家も増え、素人が不動産保有法人を経営する環境はますます厳しくなる。親世代は不動産投資に興味があったが、子供世代は、不動産よりもキャッシュが重要と考える人が増えてきている。したがって、不動産保有法人の出口戦略、後継ぎの問題を不動産M&Aで解決し、サラリーマン投資家からプロの投資家へ集約されていく流れが急速に展開すると予想される。

II 不動産を個人ではなく法人で所有するメリット

不動産M&Aの解説を始める前に、なぜ不動産を個人ではなく法人で所有するスキームが選ばれてきたのかを説明する。

1 運営時の節税効果

不動産を法人で所有する場合、配偶者や子供を取締役に就任させ、役員報酬などを支払うことによって賃貸収入から生じる利益を分散させることができる。役員報酬には所得税や住民税がかかるが、所得を分散することで法人と個人のトータルで考えて節税することが可能になる。

また、不動産を個人で所有する場合は、不動産所得として確定申告することになるが、個人では所得を分散することは法人に比べ難しく、経費として認められるものも限られる。また税率も法人は約30%であるが、個人は累進課税方式となるため、最高で約55%（住民税を含む）となり、税率の観点からも法人保有が有利となるケースが多い。

2 相続時の節税効果

不動産を個人ではなく、法人で所有することにより、相続税の負担を軽減できる場合がある。

相続した株式の価値を評価する場合に、法人が所有する不動産の評価は、その不

動産を取得して3年以内の場合は取引価格（時価）であるが、3年を超えていると、路線価評価（一般的に取引価格より低く算定される）や、事業の規模により場合によっては、類似業種比準方式というさらに株価を引き下げる方式を採用することができる。

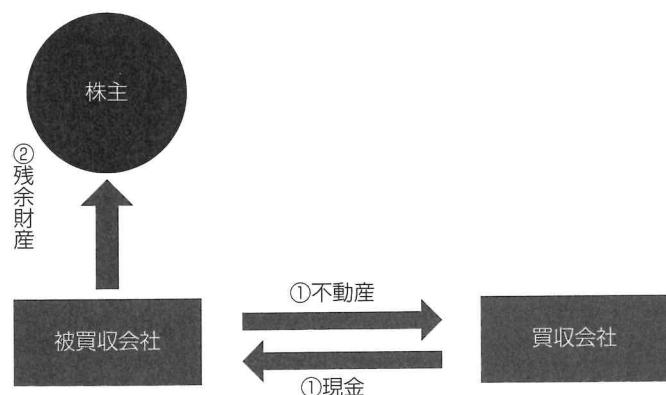
このように、不動産を個人ではなく法人で所有することで「運営時」と「相続時」で大きな節税効果を見込めるため、税理士や会計事務所などが不動産投資家にアドバイスすることにより法人で不動産を所有する投資家が増えてきたと考えられる。

III 不動産保有法人を現金化するスキーム

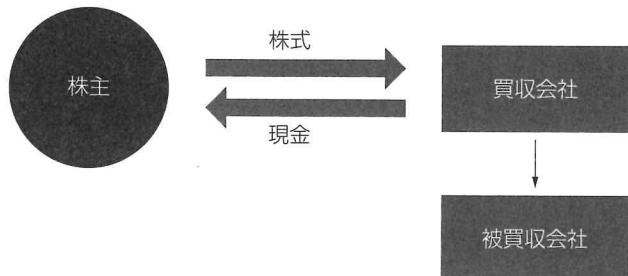
このように、不動産を個人ではなく法人で所有するスキームはあくまで配偶者や子供など親族に承継することを前提にしていたものの、昨今では不動産を「負動産」と考え、不動産ではなく現金として相続を希望する人が増えている。

そのため、保有している不動産保有法人の株を生前に現金化するニーズが顕在化してきた。保有している不動産保有法人の株を生前に現金化する方法としては以下の2つが考えられる。

(1) 法人が所有する不動産を売却し、その後、会社を清算して残余財産の分配を受けるスキーム（不動産譲渡＆清算スキーム）



(2) 不動産保有法人の株式自体をM&Aにより売却して現金化するスキーム（不動産M&Aスキーム）



どちらも、最終的には株主が現金を取得するという意味において同じであるが、スキームの違いによって課税関係が異なることにより、税負担の金額が大きく変わることになる。

IV スキームごとの課税関係－不動産M&Aスキームが有利な理由

まず(1)のスキームでは、不動産を売却した際に含み益に対して法人税等が課税される。その後、残余財産を株主に分配する際にみなし配当課税が発生し、これは総合課税になるため株主の所得が大きい場合は50%近くが税金として課税される可能性がある。さらに、買い手側においても不動産取得税と登録免許税の負担が発生する。

一方で、(2)のスキームでは、株式の売買であるため譲渡所得に対し約20%の課税をされるだけで課税関係が完結する。また、買い手においてもあくまで不動産の所有者は被買収会社のままであるため新たに不動産取得税と登録免許税が生じることがない。

一般的には、不動産譲渡＆清算スキームよりも、不動産M&Aスキームの方が税負担が少なく株主の手残りが多くなる傾向がある。

以下では、具体的な数字を用いて、不動産譲渡＆清算スキームと、不動産M&Aスキームの税負担をシミュレーションし、両者の有利・不利を検証していく。

<前提>

- ・被買収会社の株主はオーナー経営者1名のみ
- ・株主が有する被買収会社株式の取得価額は資本金と同額
- ・M&Aの譲渡対価は時価純資産と同額
- ・税率はそれぞれ以下のように仮定
- ・実効税率：30%
- ・配当所得にかかる税率：50%
- ・株式譲渡所得にかかる税率：20%
- ・不動産取得税：4%
- ・登録免許税：1.5%

被買収会社の貸借対照表

単位：億円

	簿価	時価		簿価	時価
現金	1	1	負債	2	2
不動産	3	10	資本金	1	1
			利益剰余金	1	8
総資産	4	11	負債・純資産	4	11

以上の前提条件において、不動産譲渡＆清算スキームと、不動産M&Aスキームにおける被買収会社、被買収会社の株主、買収会社（以下、買い手）で発生する税金を検討する。

税負担者	不動産譲渡＆清算	不動産M&A
被買収会社	譲渡益7億円（10億円－3億円）に対する法人税 7億円×30%＝2.1億円	課税関係は生じない
株主	残余財産分配に対する課税 残余財産（時価純資産－上記法人税） 9億円－2.1億円＝6.9億円 みなし配当額（残余財産－資本金） 6.9億円－1億円＝5.9億円 配当所得に対する課税 5.9億円×50%＝2.95億円	株式譲渡所得に対する課税 (9億円－1億円)×20%＝1.6億円
買い手	不動産取得税 10億円×4%＝0.4億円 登録免許税 10億円×1.5%＝0.15億円	課税関係は生じない
合計	5.6億円	1.6億円

上記のとおり、不動産譲渡＆清算スキームでは、被買収会社、被買収会社の株主、買い手のそれぞれにおいて課税が発生する。特に被買収会社の株主においては、元々の所得が高い場合は約50%の税率でみなし配当額に対して総合課税されるため、被買収会社の利益剰余金が大きい場合は非常に大きな税負担が生じる。

一方で、不動産M&Aスキームでは、被買収会社の株主においてのみ課税が発生する。株式の譲渡所得は約20%の分離課税で課税関係が完結するため、税負担は限定的になる。

しかし、このシミュレーションにはフェアではない点がある。それは、不動産譲渡＆清算スキームの場合は買い手における不動産取得価額は10億円である一方で、不動産M&Aスキームの場合は買い手における不動産取得価額（被買収会社における不動産の簿価）は3億円のままであるため、買い手が将来この不動産を売却した場合、含み益7億円に対する課税が買い手側で発生するという点である。

つまり、不動産の含み益に対する課税が、不動産譲渡＆清算スキームの場合は実現している一方で、不動産M&Aスキームの場合はこの時点では実現しておらず将来に持ち越されている。

そのため、この「将来に持ち越すことになる不動産の含み益に対する課税」を加味してシミュレーションをしてみると以下のようになる。ちなみに、この「将来に持ち越すことになる不動産の含み益に対する課税」を売り手に負担させるべくM&Aにおける株式譲渡代金からその分を減額するケースも考えられるが、簡略化のため株式譲渡代金の減額は行わないものとする。

税負担者	不動産譲渡＆清算	不動産M&A
被買収会社	譲渡益7億円（10億円－3億円）に対する法人税 7億円×30%＝2.1億円	課税関係は生じない
株主	残余財産分配に対する課税 残余財産（時価純資産－上記法人税） 9億円－2.1億円＝6.9億円 みなし配当額（残余財産－資本金） 6.9億円－1億円＝5.9億円 配当所得に対する課税 5.9億円×50%＝2.95億円	株式譲渡所得に対する課税 (9億円－1億円)×20%＝1.6億円
買い手	不動産取得税 10億円×4%＝0.4億円 登録免許税 10億円×1.5%＝0.15億円	将来発生する不動産の含み益に対する課税 7億円×30%＝2.1億円
合計	5.6億円	3.7億円

上記を加味しても依然として不動産M&Aの方が税負担は少ないとなる。

これは、不動産譲渡＆清算スキームでは、残余財産の分配においてみなし配当に對し高い税率がかかることが主な原因となる。

ちなみに、上記シミュレーションでは加味していないが、不動産M&Aの場合は役員退職慰労金スキームを組み合わせることでさらに株主の手取り額を大きくすることが可能になる。

例えば、株主（オーナー経営者）に対し役員退職慰労金を2億円支給し、株式譲渡代金をその分減額し7億円とする。この場合、退職金は所得税上優遇されており、役員の就任期間にもよるが株式譲渡所得と比較して税負担はそこまで変わらないため、株主の手取り額は概ね同じ金額となる。

一方で、役員退職慰労金は法人税法上損金に算入されるため、2億円の役員退職慰労金を支払った場合、6,000万円ほどの節税効果が発生する。

この節税効果を買い手と株主（売り手）で分け合うという発想で、不動産M&Aにおける譲渡金額（役員退職慰労金+株式譲渡金額）を引き上げることが可能になる。

V 買い手が不動産M&Aを活用するメリット

以上のとおり、不動産M&Aスキームでは売り手にとって税負担が抑えられるというメリットがあることが分かったが、それでは買い手にとって不動産M&Aスキームによるメリットはどのようなものがあるかについて説明する。

1 不動産取得時の時間・手続き・コストが削減できる

買い手にとって不動産M&Aは、不動産自体の購入ではなく、不動産を所有する法人の取得になるため、不動産購入に伴う仲介手数料、登録免許税、不動産取得税、司法書士の手数料など不動産取得にかかる費用がかからない。

2 不動産ビジネスを早期に展開できる

不動産M&Aは、不動産を多数所有している法人の株式を購入することにより、スピーディーに不動産事業を展開することも可能である。また、駅前、商店街などの一等地の不動産はほとんど法人所有なので不動産M&Aで優良な物件を獲得できる可能性もある。さらに決算書を確認することにより、正確な収支の状況や借入金の残高、返済状況なども把握することができる。

3 他と競争せずに購入できる

通常の不動産売買と異なり、不動産M&Aは通常、相対取引（1対1）で交渉が行われるため、他の買収希望者と競争せずに優良物件が購入できるチャンスがある。

VI 不動産M&Aの方が税金計算上有利にもかかわらず不動産譲渡スキームが利用されるケース—法務面のリスク

上記のとおり、不動産M&Aの方が税負担をはじめとして売り手にとっても買い手にとってもメリットが大きいにもかかわらず、実務では必ずしも不動産M&Aスキームが採用されるとは限らない。不動産M&Aスキームではなく、不動産譲渡スキームが利用されるケースとしては、簿外債務の懸念が無視できないほど大きい場合が考えられる。

すなわち、単純な不動産譲渡で不動産を取得する場合と異なり、不動産M&Aは被買収会社の全株式を取得するスキームのため、被買収会社が抱えている簿外債務も全て引き継ぐことになる。

かかる簿外債務については被買収会社自体も認識していない可能性もあり、実際に顕在化した場合に金額がどの程度になるかの予想が困難である。

M&Aの契約書に一般的に盛り込まれる「表明保証条項」や「特別補償条項」によって、かかるリスクをヘッジするという考え方もあるが、これらの条項で売り手である株主が負担する上限金額は株式譲渡代金の20%から最大でも100%が相場であり、それ以上の損害が発生した場合は買い手の負担になるリスクがある。

そのため、簿外債務の懸念が無視できないほど大きい場合は、たとえ不動産M&Aスキームの方が税負担の観点から有利であるとしても、買い手の要請から不動産譲渡スキームが利用されることがある。

これ以外にも、被買収会社の株主の中に名義株主や所在不明株主などが存在し、その問題が治癒できないほど重大であると買い手が判断する場合も、不動産譲渡スキームが採用されることとなる。

VII 欠損金の引継ぎの注意点

平成18年度税制改正により、繰越欠損金のある会社や資産に含み損のある会社（欠損等法人）の支配権をM&Aなどで取得した場合、当該欠損等法人の繰越欠損金の不適用（法57の2）や、当該欠損等法人の含み損のある資産の譲渡等損失の

損金不算入（法60の3）が新たに規定された。

当該規定が適用されるケースはいくつかあるが、不動産M&Aにおいて留意すべきケースは以下の2つである。

- ① 欠損等法人が不動産M&Aの直前において事業を営んでいない（売上がない）場合において不動産M&A以後に事業を開始するケース
- ② 欠損等法人が不動産M&Aの直前において営む事業の全てを不動産M&A以後に廃止又は廃止することが見込まれている場合において、当該廃止する事業の概ね5倍を超える資金を借入又は出資によって受け入れるケース

まず、①については、例えば賃貸の用に供していない不動産を保有する欠損等法人を不動産M&Aにより取得する場合、欠損等法人が有している繰越欠損金を引き継ぐことができない点に注意が必要である。

なお、欠損金はないものの保有する不動産の建物を除却し更地として利用する目的で不動産M&Aを実施した場合も、当該除却損が繰越欠損金を構成することになる場合は欠損等法人に該当するため上記規定の適用を受けることになってしまう点にも注意が必要である。

次に②についてであるが、例えば欠損等法人が不動産の所有に加え事業を営んでいる場合、買収会社が当該不動産の取得のみを目的にM&Aを実施し当該事業をM&A後すぐに廃止する見込みの場合も上記規定の適用を受けるため注意が必要である。これは比較的良い立地に事業で使用する不動産を保有する会社が、本業が不振もしくは後継者がいないため不動産M&Aを実行する場合に生じやすいため、買い手側の顧問税理士は適切なアドバイスをすることが望まれる。

VIII 短期所有土地等の特別課税

令和5年4月1日以降に法人が短期所有に係る土地の譲渡等（所有期間が5年以下である土地の譲渡等）を行った場合に、売却金額から、取得価額及びその譲渡のために直接又は間接に要した経費の額を控除した金額（譲渡利益金額）に対し通常の法人税とは別に短期所有（5年以下）の土地について10%の税率による追加課税が行われる（措法63）。

また、不動産そのものを売却するのではなく、不動産を保有する会社の株式譲渡（「不動産M&A」）を検討する場合、下記の土地譲渡類似株式等（措法32②、措令21③一・二、④一・二）に該当するか否かに留意を要する。該当した場合、短期所有に係る土地の譲渡と同様に特別課税の対象にされる。

- ① 資産の時価総額に占める短期保有土地等の時価総額が70%以上の株式の譲渡
 - ② 資産の時価総額に占める土地等の時価総額が70%以上を占める保有期間が5年以下の株式の譲渡
 - ③ ①又は②の譲渡があった年以前3年内のいずれかの時において、特殊関係株主等（※）の持株割合が30%以上の株式の譲渡
 - ④ 特殊関係株主等がその年において5%以上の株式を譲渡し、かつ、その年以前3年以内において15%以上の株式の譲渡
- （※） 特殊関係株主等…株主、社員、会員、組合員、出資者、これらの人親族、その他これらの人と特殊な関係がある人。

②のケースでは、法人が保有する土地が長期保有でも、土地譲渡類似株式等を短期間で譲渡した場合に適用される。したがって、オーナー株主が少数株主から株式を買い取ってから短期で外部に売却を行う場合は注意を要する。

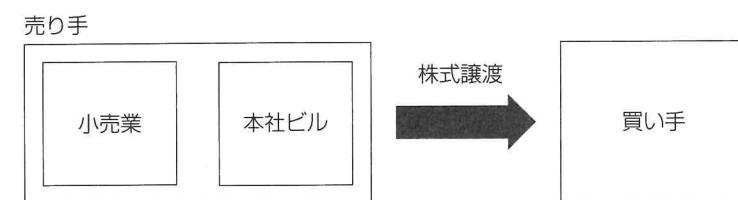
IX 不動産M&Aの事例紹介

最後に、我々が実務で扱った不動産M&Aの事例を紹介する。

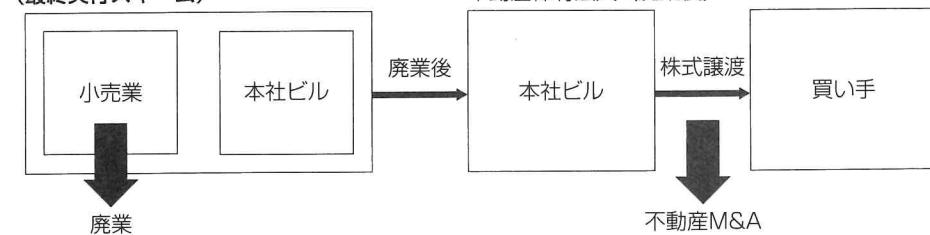
（会社概要）

■事業内容	小売業
■創業	1960年代
■従業員数	20名
■売上高	3億円
■売却理由	業績不振、後継者難

（当初想定スキーム）



（最終実行スキーム）



紹介する事例は、コロナ禍が始まった2020年2月に相談を受けた。

典型的な親族で経営している中小会社であったが、数年にわたって財務状況が厳しく、親族で承継する予定はなく、本業は先行きが見えないため廃業も視野に入れていたが、M&Aで相手が見つかるようであれば紹介してほしいとの依頼内容であった。

選択肢としては、①小売業と所有している本社ビルも含めて、そのまま法人ごと引き受けてもらえる先を探す方法（通常のM&A）、②小売業と本社ビルを会社分割などの手法で分離して、それぞれ別の買い手を探す方法、③先行きが見えない小売業は廃業し、残った本社ビルを不動産M&Aで売却、又は、不動産をまず売却し、その後、法人は清算する方法などが考えられた。

資金繰りを精査すると、このままの経営状況が続ければ、約2年で資金が底をつくため、余裕をみて1年を買い手探索の期限とし、上述した選択肢のうち、①でまず買い手探しを行い、見つからなければ、買い手の反応（事業、不動産、又は両方の興味度合いなど）を見ながら最終的な選択肢を決定するという方針で進めた。

売り手としては、先代からの引き継いだ事業と従業員の雇用が維持でき、時間、手間、税引後の売却代金などの観点から①が一番望ましかったが、このコロナ禍で本業に興味を持つ買い手候補を見つけることはできなかった。

所有している本社ビルについては東京都内にあり、昭和40年代に建てられた古いものであったが、角地の好立地にあったため不動産には興味ありという反応は複数あった。したがって、本業は約6か月かけて廃業手続きを行い、不動産が残っている法人をそのまま不動産M&Aで売却を実行する方法に切り替えた。

なお、売り手は税金と手間を考え、不動産M&Aを希望したところ、買い手は不動産だけ買い受けたいという意見も多かったが、幸い買い手希望者が多く、強気に金額を含め交渉できたため、最終的に、不動産M&Aで引き受けてくれる買い手に決定した。

おわりに

不動産M&Aは、今後ますますその活用が期待されている。不動産を法人で所有している顧問先から不動産保有法人を現金化したいとの相談があった場合は、本稿を参考にして顧問先に最適なスキームを提案されたい。

【参考文献】『不動産M&Aの税務』（佐藤信祐著　日本法令）