

税経通信

2025

1

January

昭和21年9月11日第三種郵便物認可・令和7年1月1日発行(毎月1回1日発行) vol.80/No.1/1132

特集 後継者不在によりニーズ増加

不動産法人化スキームの 失敗事例と出口戦略

【スキーム概要と失敗事例】【プラン途中における検証と軌道修正】

【土地建物のみを売却】【法人ごと売却(不動産 M&A)】【売却のポイント】



FEATURES

相続土地国庫帰属制度について

栃原 遼太郎

税務経理協会

4

売却パターン②
法人ごと売却する(不動産M&A)

佐武 伸

SHIN SATAKE

かえでファイナンシャルアドバイザー(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)』(2024年)、『M&Aによる事業再生の実務』(2013年、以上、中央経済社)

高橋 優介

YUSUKE TAKAHASHI

シェルパ税理士法人(<https://sherpaz.jp/>)パートナー。税理士。KPMG税理士法人のM&A・国際税務を主に扱う部門にて通常の法人税務の他、税務DD、タックスヘイブン税制関連の支援業務、粉飾決算会社の更正の請求業務等に従事。その後、シェルパ税理士法人に入社し、主に非上場の中小法人の法人税務、創業支援業務、IPO支援業務などに従事している。

はじめに

日本の経営者の平均年齢は上昇し、2025年には中小企業・小規模事業者の経営者のうち、70歳を超える経営者の3分の1は後継者が決まっていない状態にあるといわれており、事業承継の選択肢の1つとしてM&Aを選択するケースが多くなっている。

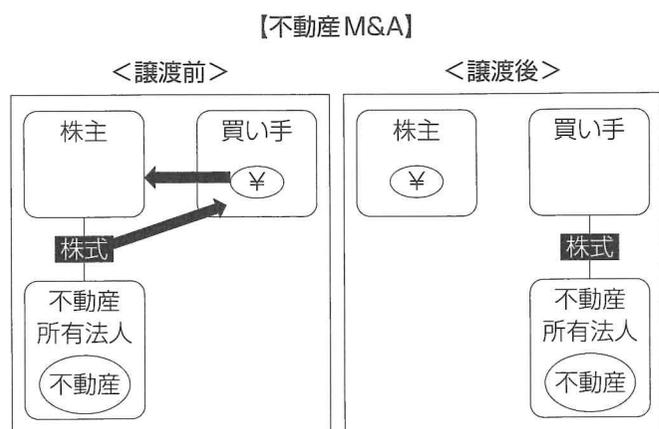
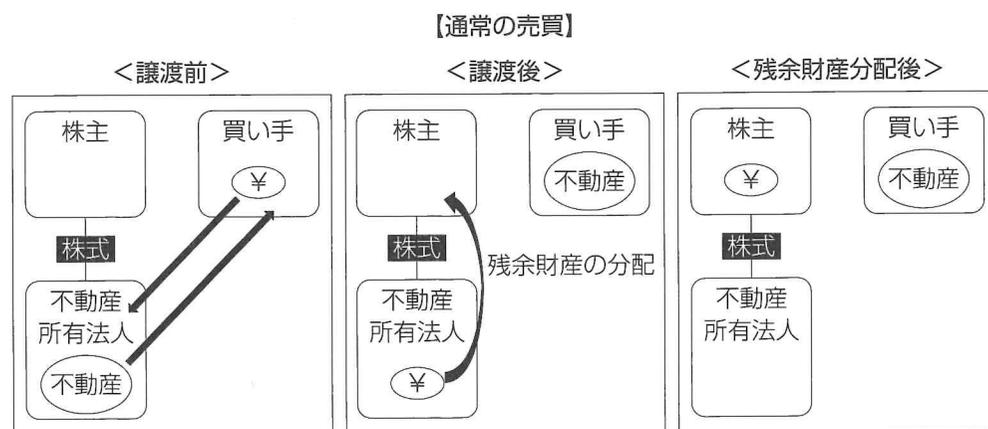
このように、M&Aが広く一般に認知されてきたことを背景に、従来の一般的な不動産の売買によらず、いわゆる「不動産M&A」が不動産所有法人の事業承継問題の解決に有効な解決方法として注目され、活用される事例が増えている。

本稿では、近年活用が増えている不動産M&Aについて、基本的な論点、及びその留意点について解説していきたい。

I 不動産M&Aとは

不動産M&Aとは、不動産の取得を目的として、不動産を所有する法人の株式を取得することをいう。

通常の不動産売買では「不動産」が譲渡対象になるのに対し、不動産M&Aでは不動産を所有する法人の「株式」が譲渡対象となる。



II 通常の売買と不動産M&Aの比較

最終的に売り手側が現金を取得することには変わりはないが、「不動産」と「株式」の売買では課税関係が異なるため、税負担も大きく変わってくる。

1 通常の売買のケース

まず、Iの【通常の売買】のケースでは、不動産の売却益に対して法人税等が課税される。

さらに、その後清算手続きを経て残余財産を株主に分配する場合には、株主側でみなし配当課税が発生し、これが総合課税であるため株主の所得が大きい場合には50%近くの課税が生じる可能性がある。

また、買い手側においては不動産取得税及び登録免許税の負担が生じる。

2 不動産M&Aのケース

一方で、Iの【不動産M&A】のケースでは株式の売買であるため、譲渡所得に対して20.315%の課税のみで課税関係が完結する。

また、買い手側においては株式を取得するのみで不動産の所有者は変わらないため、不動産取得税及び登録免許税も生じない。

3 通常の売買と不動産M&Aの具体的な税額シミュレーション

一般的には、不動産M&Aの方が株主の手残りが多くなる傾向があるが、以下で具体的な数値を用いて税負担の有利・不利を検討していく。

(1) 前提条件 (パターン①)

- ・不動産所有法人の株主はオーナー経営者1名のみ
- ・通常の売買の場合の不動産の譲渡対価は時価と同額(9億円)
- ・株主が有する不動産所有法人の株式の取得価額は1億円
- ・不動産M&Aの株式の譲渡対価は不動産所有法人の時価純資産価額と同額(8億円)
- ・単純化するため税率はそれぞれ下記のとおり
 - 法人税等の税率: 30%
 - 配当所得に係る税率: 50%
 - 株式譲渡所得に係る税率: 20%
 - 不動産取得税&登録免許税(不動産取得税等): 5.5%(4%+1.5%)

	簿価	時価		簿価	時価
現預金	1	1	負債	2	2
不動産	4	9	資本金	1	1
			利益剰余金	2	7
合計	5	10	合計	5	10

① 通常の売買

<売り手側>

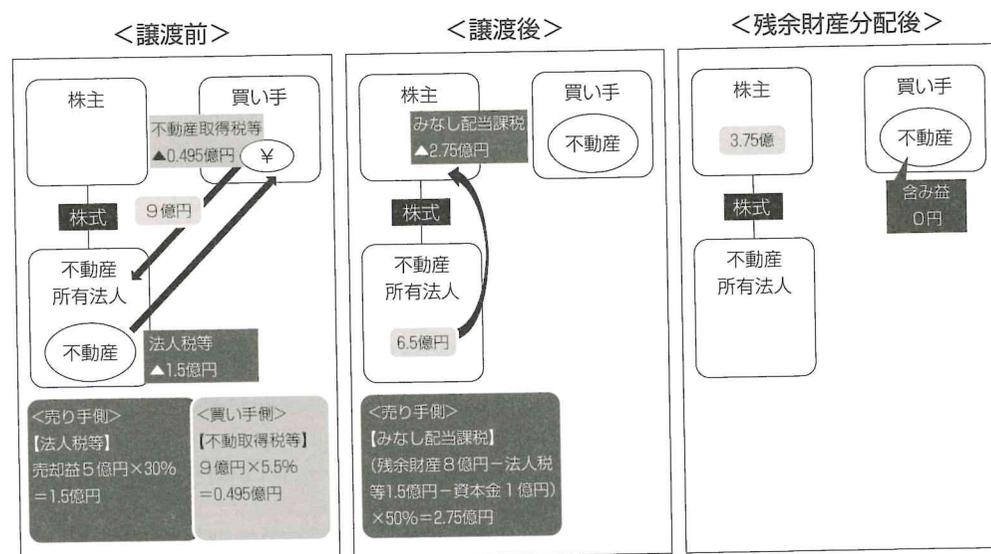
対象者	項目	課税標準額	税率	税額
株主	みなし配当課税	残余財産8億円(*1) - 法人税等1.5億円 - 資本金1億円	50%	2.75億円
不動産所有法人	法人税	譲渡対価9億円 - 不動産簿価4億円	30%	1.5億円
小計				4.25億円

(*1) 不動産譲渡後の現預金(9億円+1億円) - 負債2億円

<買い手側>

対象者	項目	課税標準額	税率	税額
買い手	不動産取得税等	不動産取得価額9億円	5.50%	0.495億円
小計				0.495億円
合計				4.745億円

上記のとおり、通常の売買のケースでは売り手側と買い手側の双方で課税が生じるが、特に、株主の所得が元々高い場合においては約50%の税率で課税されるため、不動産所有法人の純資産のうちに、利益剰余金の占める割合が多い場合には多額の税負担が生じることとなる。



②-1 不動産M&A (含み益を考慮しない場合)

<売り手側>

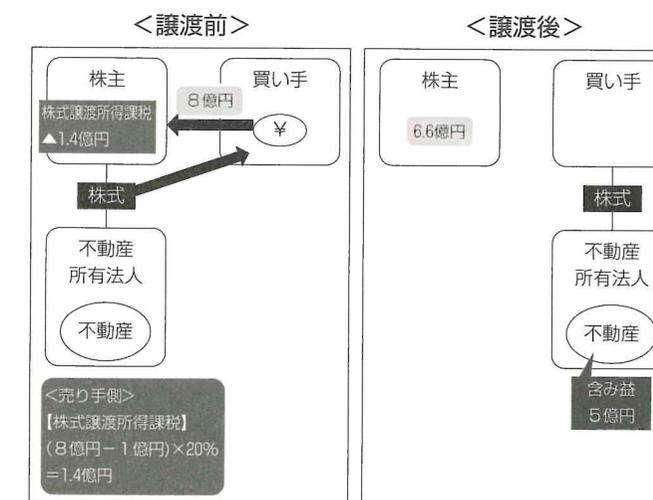
対象者	項目	課税標準額	税率	税額
株主	株式譲渡課税	株式譲渡対価8億円 - 株式取得価額1億円	20%	1.4億円
不動産所有法人	なし	なし	なし	なし
小計				1.4億円

<買い手側>

対象者	項目	課税標準額	税率	税額
買い手	なし	なし	なし	なし
小計				0円
合計				1.4億円

一方で、不動産M&Aのケースでは株主に対してのみ課税が生じ、株式の譲渡所得であるため税率約20%の分離課税のみで課税関係が完結する。不動産の所有者が変わらず、取引先との契約も承継されるため、買い手側において登記や契約の再締結などの手続きが省略できる点もメリットの1つとして挙げられるだろう。

なお、株主の手残りの金額は不動産M&Aのケースでは6.6億円となり、通常売買のケースの3.75億円と比較して2.85億円多くなった。



ただし、不動産M&Aのケースの留意点として、不動産の含み益5億円(時価9億円に対して簿価4億円)に対する課税が繰り延べられるため、仮に買い手側が将来10億円で不動産を売却した場合には、取得時の時価9億円との差額1億円ではなく、簿価4億円との差額である6億円に対して課税される点が挙げられる。

この点において、含み益の5億円に係る税額1.5億円（税率30%）を売り手側に負担させるべく、株式の譲渡価額から減額することも考えられるが、簡略化のため譲渡価額からの減額を行わずに②-2のとおり比較検討を行う。

②-2 不動産M&A（含み益を考慮した場合）

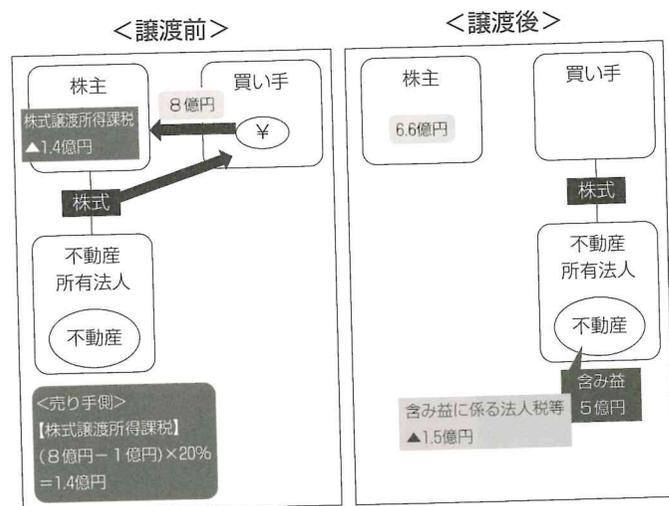
<売り手側>

対象者	項目	課税標準額	税率	税額
株主	株式譲渡課税	株式譲渡対価8億円-株式取得価額1億円	20%	1.4億円
不動産所有法人	なし	なし	なし	なし
小計				1.4億円

<買い手側>

対象者	項目	課税標準額	税率	税額
買い手	法人税等	含み益5億円	30%	1.5億円
小計				1.5億円
合計				2.9億円

不動産の含み益に対する税額1.5億円を、仮に買い手側の負担として考慮した場合においても、上記のとおり、通常の売買のケースと比較して不動産M&Aの方が依然として税負担が少ないこととなる。



このような結果となるのは、通常の売買のケースでは、みなし配当課税において特に高い税率で課税が行われることが主な原因であるため、次に、現預金を不動産所有法人に留めておいてもよい場合、つまり、残余財産の分配を行わずみなし配当課税が生じない場合について比較をしていきたい。

③ みなし配当課税が生じないケース

【通常の売買】

<売り手側>

対象者	項目	課税標準額	税率	税額
株主	なし	なし	なし	なし
不動産所有法人	法人税	譲渡対価9億円-不動産簿価4億円	30%	1.5億円
小計				1.5億円

(*1) 不動産譲渡後の現預金(9億円+1億円)-負債2億円

<買い手側>

対象者	項目	課税標準額	税率	税額
買い手	不動産取得税等	不動産取得価額9億円	5.50%	0.495億円
小計				0.495億円
合計				1.995億円

【不動産M&A（含み益を考慮しない場合）】

<売り手側>

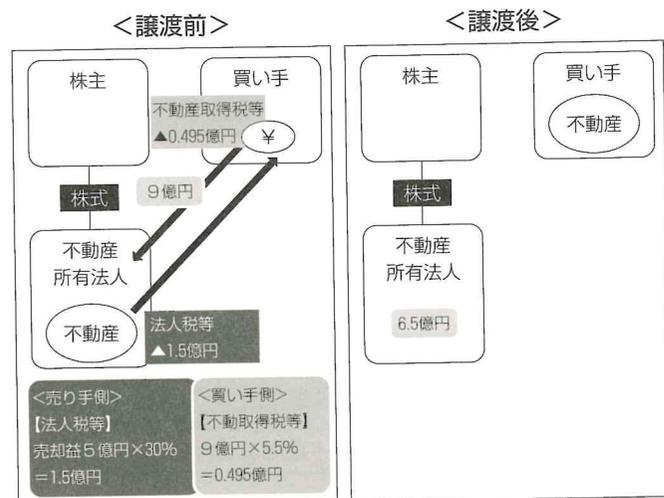
対象者	項目	課税標準額	税率	税額
株主	株式譲渡課税	株式譲渡対価8億円-株式取得価額1億円	20%	1.4億円
不動産所有法人	なし	なし	なし	なし
小計				1.4億円

<買い手側>

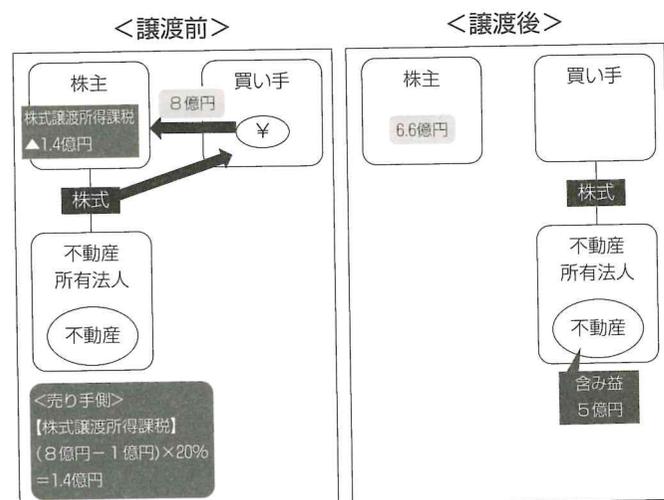
対象者	項目	課税標準額	税率	税額
買い手	なし	なし	なし	なし
小計				0円
合計				1.4億円

不動産の含み益に対する課税は考慮していないが、このケースにおいても、不動産M&Aが有利な結果となった。

【通常の売買】



【不動産M&A】



ここで、不動産の含み益が同じ場合で他の前提条件が違う場合についても検討していくこととする。

(2) 前提条件 (パターン②)

前提条件 (パターン①) のB/Sに、現預金と利益剰余金についてそれぞれ9億円を加算したケースをみていく。

- ・不動産所有法人の株主はオーナー経営者1名のみ
- ・通常の売買の場合の不動産の譲渡対価は時価と同額 (9億円)
- ・株主が有する不動産所有法人の株式の取得価額は1億円
- ・不動産M&Aの株式の譲渡対価は不動産所有法人の時価純資産価額と同額⇒17億円 (前提条件 (パターン①) では8億円)
- ・単純化するため税率はそれぞれ下記のとおり
 - 法人税等の税率：30%
 - 配当所得に係る税率：50%
 - 株式譲渡所得に係る税率：20%
 - 不動産取得税&登録免許税 (不動産取得税等)：5.5% (4% + 1.5%)

	簿価	時価		簿価	時価
現預金	10	10	負債	2	2
不動産	4	9	資本金	1	1
			利益剰余金	11	16
合計	14	19	合計	14	19

① 通常の売買

<売り手側>

対象者	項目	課税標準額	税率	税額
株主	なし	なし	なし	なし
不動産所有法人	法人税	譲渡対価9億円 - 不動産簿価4億円	30%	1.5億円
小計				1.5億円

(*1) 不動産譲渡後の現預金 (9億円 + 1億円) - 負債2億円

<買い手側>

対象者	項目	課税標準額	税率	税額
買い手	不動産取得税等	不動産取得価額9億円	5.50%	0.495億円
小計				0.495億円
合計				1.995億円

② 不動産M&A（含み益を考慮しない場合）

<売り手側>

対象者	項目	課税標準額	税率	税額
株主	株式譲渡課税	株式譲渡対価17億円－株式取得価額1億円	20%	3.2億円
不動産所有法人	なし	なし	なし	なし
小計				3.2億円

<買い手側>

対象者	項目	課税標準額	税率	税額
買い手	なし	なし	なし	なし
小計				0円
合計				3.2億円

このケースでは、通常の売買のケースの方が有利な結果となった。これは、株式の譲渡所得が時価純資産価額と取得価額との差額であり、時価純資産の構成要素として、不動産の含み益の他に、過去の法人の利益相当額も含まれているためである。

税率では不動産M&Aが有利である一方、株式の譲渡所得の方が不動産の譲渡益よりも相当程度大きい場合には、含み益に対する課税を考慮しない場合においても通常の売買のケースの方が税負担が少なくなることがある。

III 買い手の論点

前述のように、通常の売買を採用した場合において、不動産の含み益があるときは、買い手側における不動産の取得価額を取引時の時価まで引き上げられるため、売却時の譲渡益を圧縮できるというメリットがあるが、不動産取得税や登録免許税が生じる。

対して、不動産M&A方式を採用した場合には、不動産所有法人が有していた許認可、免許、契約をそのまま引き継ぐことができる。このように、不動産M&A方式は手間のかからない便利な手法であるといえるが、顕在化していない簿外債務も引き継がざるを得ない可能性がある。したがって、簿外債務の懸念が大きい場合には通常の売買の方法を採用することも検討する必要があるといえる。

IV 実施が難しいケース（短期所有土地の譲渡）

ここまでは、通常の不動産売買と不動産を保有する会社の株式の売買（不動産M&A）の比較を行ってきたが、これらの手段の違いの他に不動産取引のハードル

となり得る材料として、短期所有土地等の売買に係る特別課税や土地譲渡類似株式等の譲渡に係る特別課税などがある。

いずれも短期的な土地の譲渡やこれに類する取引に対して追加的な課税を行うこととする制度であるが、以下に概要を解説する。

1 短期所有土地等について

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等のために直接又は間接に要した費用の額を控除した金額（譲渡利益額）に対して、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。

現在は適用停止の措置が取られており、令和8年3月31日までは適用がされないこととなっているが、3年ごとに適用停止措置の期間の更新があると見込まれるため、更新の有無につき留意する必要がある。

2 土地譲渡類似株式等について

不動産そのものの売却ではなく、不動産を保有する会社の株式の譲渡（不動産M&A）を検討する場合、土地譲渡類似株式等の譲渡に該当するか否かについて判定を行い、該当した場合には、上記の短期所有土地等の譲渡の場合と同様に特別課税の対象となるため留意する必要がある。

なお、土地譲渡類似株式等の譲渡に該当するか否かは、次の①又は②の譲渡で、その譲渡による所得が(i)~(ii)の要件のいずれにも該当するかどうかで判定を行い、該当する場合には、その年におけるその株式等の譲渡による所得は土地等の譲渡とみなされ、短期譲渡所得として約39%（住民税含む）で課税が行われる。

- ① 譲渡された株式等（出資を含む。以下同じ）の発行会社の総資産価額の70%以上が、譲渡した年の1月1日において所有期間が5年以下の土地等（株式等を譲渡した年においてその法人が取得した土地等を含む）である場合の、その株式等の譲渡（土地自体が短期保有の場合）
- ② 譲渡された株式等が、譲渡した年の1月1日において所有期間が5年以下のもの（譲渡のあった年中において取得した株式等を含む）で、かつ、その発行法人の総資産価額の70%以上が土地等である場合の、その株式等の譲渡（土地は短期保有でないが、株式等を短期間で譲渡した場合）
 - (i) 譲渡をした年以前3年内のある時点において、その法人の株式又は出資の30%以上が、その法人の特殊関係株主等（株主、社員、会員、組合員、出資者、これらの人の親族、その他これらの人と特殊な関係がある人をいう）によって所有されていたこと

- (ロ) その法人の株式又は出資を譲渡した人が、その法人の特殊関係株主等であること
 (リ) その年においてその法人の特殊関係株主等の譲渡した株式又は出資が、その法人の株式又は出資の5%以上に相当し、かつ、その譲渡をした年以前3年内の譲渡と合わせると15%以上に相当すること

上記のとおり、短期的な土地等の売買には追加的な課税の制度が適用される可能性があるため、実際に取引の実行を検討する際には慎重な判断が必要とされる。

3 買い手が不動産業者に限られる傾向があり、なかなか買い手がつかない場合がある

これまでのとおり、不動産M&A方式では税制面や手続きの面で多くのメリットが望めるが、一方で取引の対象が不動産のみではなく対象会社全体に及ぶことから、買い手側としては交渉時点で顕在化していない「簿外債務」などの潜在的なリスクを含めて包括的な継承をしなければならぬといったデメリットがある。

それゆえに、見えないリスクを引き受けて将来の事業活動が暗礁に乗り上げるのを防ぐために行われるのがデューデリジェンスであり、これを徹底して行わなければならないため、買い手側にも知見やノウハウが求められるケースが多く、不動産業者やM&Aに慣れた事業者が取引相手が限定される傾向がある。

V 事例の紹介

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。

紹介する事例は、典型的なオーナー経営の中小企業で小売業を営んでいた。本業の小売業の後継者候補はおらず、業績も芳しくない状況であったため廃業も視野に入れていたが、M&Aで買い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。

考えられる選択肢として、①本業の小売業と所有している自社ビルを含めて法人全体を引き受けてもらう先を探す通常のM&Aの方法、②小売業と自社ビルを会社分割などの方法で別々に引き受けてもらう先を探す方法、③先行きの見えない本業の小売業は廃業し、残った自社ビルを不動産M&A、又は、まず不動産のみを売却し会社を清算する方法などの提案を行った。

売り手としては長年築いてきた事業や事業を支えてきてくれた従業員の雇用を維持できる①が望ましかったが、業績の芳しくない小売業に対して興味を抱く買い手候補は見つけられなかった。

一方で、所有していた自社ビルは昭和40年代に建てられた古い物件であったが、東京都内の物件で角地の好立地であったため、興味を持つ先が多かった。

これらの反応を踏まえて本業である小売業は廃業手続きを行い、不動産M&A方式で引き受けてくれる先を探すこととした。

買い手側としては不動産のみを対象として売買を行いたいという声も多かったが、幸いなことに買い手希望者が多く、売り手として強気な交渉ができたため、最終的には不動産M&A方式で引き受けてくれる相手先が見つかり、取引を行うことができた。

おわりに

不動産M&Aは、事業承継、事業再生の手法として今後益々の活用が期待されている。

不動産を手放して現金化するという目的は同じでも、選択するスキームや財務状況に応じて税務面や手続きの面で大きな違いが生まれることがある点が注目していただきたいポイントである。

上述のとおり、従来は不動産業者やM&Aに精通した事業者が取引相手が限られる傾向も多かった。しかし、不動産M&Aを活用した取引が一定期間行われ、日本社会全体に知見やノウハウが蓄積してきたこと、また、パンデミックを皮切りに世界各地で頻発する有事などもあり、世界的に様々な「モノ」の供給不足から、今後益々、世界的なインフレーションの傾向が予想されるため、不動産関連の取引、特に不動産M&Aの取引が多くなっていくことであろう。

不動産を所有している法人から現金化したいといった相談があった場合に、専門家として、顧問先に対して適切なスキームを提案されることを期待したい。