

知らないと損かも 不動産M&A

一般社団法人
不動産M&A診断士協会
住江 悠

講師紹介



一般社団法人
不動産M&A診断士教会
理事
ロカマネジメント株式会社
取締役副社長
住江 悠 (すみえ ゆう)

●相続・不動産専門の士業ファームであるフジ総合グループ大阪事務所の所長を務め、資産家のコンサルティングを手がける。

●相続関連業務実績は3,400件以上に上り、不動産M&A実績も多数。

●関西のみならず、全国的に幅広いネットワークを持ち各企業様からのご依頼により、相続・不動産に関するセミナーも各地にて多数講演。（講演実績500件以上）

平成22年 株式会社フジ総合鑑定入社

平成25年 5月 不動産鑑定士登録

平成25年 6月 大阪事務所開設 所長就任

令和 6年11月 株式会社フジ相続不動産コンサルティング
代表取締役就任

令和 7年 6月 ロカマネジメント株式会社取締役副社長就任

『M&A』とは

M&Aとは

- M&A = Mergers(合併) and Acquisitions(買収)の略称
- 2つ以上の会社が1つになったり、ある会社が他の会社を買ったりするなどして、会社や事業の全部または一部を移転する取引
- 会社または事業の取得が一般的な目的
- M&Aにより、後継者問題の解決、従業員の雇用安定等が見込まれる
- 近年、業種ごとに特化したM&A会社が増えている



『不動産M&A』とは

不動産M&Aとは

広義 … 不動産を所有している会社のM&A
例) 自社ビルを所有しており、不動産業以外に事業を持つ会社

狭義 … 不動産を所有しているのみの会社のM&A
例) 不動産賃貸経営業のみ行っている会社

不動産の所有権そのものを移転するのではなく、
企業買収の形で、**不動産を所有している法人ごと譲渡**する



不動産M&Aと通常の事業会社のM&Aの違い

1. 売手の違い

<売却の目的>

通常のM&A

- ・現金に換えたい
- ・業績が悪いが、廃業せずに従業員を守りたい
- ・不採算部門を処分したい
- ・後継者問題を解決したい …など

不動産M&A

- ・ **不動産の処分**

不動産賃貸業のみの会社は、従業員がいない（または同族経営）ケースがほとんど！会社の内情が単純であることが大きな特徴です！

2. 買手の違い

<購入の目的>

通常のM&A

- ・新規事業を立ち上げたい
- ・事業を早く拡大したい …など

不動産M&A

- ・ほとんどが**不動産投資、節税（利益圧縮）**の目的



3. 仲介者の違い

通常のM&A

M&Aアドバイザー
の
仕事内容

- ・ M & A戦略の立案
- ・ M & A相手候補の探索、選定
- ・ **デューデリジェンスの実施***
- ・ 企業概要書の作成
- ・ 取引条件交渉
- ・ 取引執行（クロージング）
- ・ 経営統合（PMI） …など

*デューデリジェンス…売却対象企業、事業等に対する実態を事前に把握し、価格や取引について適正な判断をするための調査。

一般的にM&Aでは買い手側が行う。

不動産が分からないプレイヤーには不動産M&Aは厄介な案件に映るようです。ブルーオーシャンと言われる所以？



不動産M&A

仕事内容はほぼ同じだが、従業員がおらず、事業部門が1つなので業務が単純な一方で、**不動産に関する高度な専門性**が求められる！また、売手、買手の関心は、手残りや節税効果、利益対策効果に集中するため、**税務に関する高度な知識**が求められる！



金融畑出身の多いM & A業界において、難易度が高くなる



不動産業者が前面に立つことでクリアできる課題は多い。

不動産M&Aと不動産売買の違い

1. 売手の違い

<手残りの違い>

不動産売買

法人で保有する不動産を現物で売却した後に会社を清算した場合の株主の手残り

不動産M&A

株式を譲渡した場合の株主の手残り ※参考資料①

2. 買手の違い

<取得の目的>

不動産売買

・投資、株価圧縮が主

不動産M&A

・上記に加えて、利益対策目的の市場が形成 ※参考資料②

取引の目的や内容はほぼ現物の売買と類似しますが、若干市場が異なり、新規のマーケットとして注目されます。



参考資料①

不動産売買 不動産Bを時価2億円で売却

【株式会社●●のB/S】

不動産B 1億円	純資産 1億円
-------------	------------

預金 約1.65億円	純資産 約1.65億円
---------------	----------------

法人税
約3,500万円

【法人税など】
売却益1億円×約35%
= 約3,500万円

※売却益：時価2億円－簿価1億円
※法人住民税等を含む実効税率35%で計算

会社を清算

※みなし配当として
株主（Aさん）へ
分配

【Aさんの手残り】

現金 約8,961万円
所得税 約6,120万円
住民税 約1,419万円

【所得税】
 $1.65\text{億円} \times 5\% = 825\text{万円}$ （配当控除額）
 $1.65\text{億円} \times 45\% - 479.6\text{万円} - 825\text{万円}$
= 約6,120万円（所得税額）

配当課税
※総合課税

※配当控除は約5%で計算

【住民税】
 $1.65\text{億円} \times 1.4\% = 231\text{万円}$ （配当控除額）
 $1.65\text{億円} \times 10\% - 231\text{万円} = 1,419\text{万円}$ （住民税額）

※均等割は少額の為考慮なし

手残り金額：約8,961万円

不動産M&A 株式会社●●の株式を2億円で譲渡

【Aさんの手残り】

現金 約1.6億円
譲渡所得税 約4,000万円

手残り金額：
1億6,000万円

※株式の取得原価は考慮なし

【譲渡課税】
譲渡金額2億円×約20%
= 約4,000万円
※申告分離課税

手残り金額に
大幅な違いが！！

※千円以下切捨て計算しています。

含み益課税問題（繰延税金負債）

不動産M&Aでは、買い主が将来不動産を売却した場合、売却益にかかる法人税はその者が負担します。

“理由なき慣行”とも
いえます

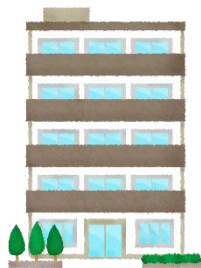
つまり、その不動産の「含み益」は買い主に引き継がれてしまうため、M&A業界ではこの含み益に対する法人税相当額を売り主の負担とすることがしばしば行われています。



しかしこれは慣行的なものであり、必ずしも売り主が負担する必要がないことから、

当セミナーの事例では考慮せずに計算しています。

<例>



簿価1億円、時価2億円の不動産賃貸会社の株式を譲渡したい



将来買い主が不動産を売却する際にかかる法人税3,500万円をあらかじめ差し引いた1億6,500万円を売値として買い主を探すことが多い

参考資料②

経営資源集約化税制

M&Aは通常、買い主にとってリスクが高い場合が多い。

- ・帳簿外の債務
- ・労働環境の悪さ
- ・従業員同士の揉め事

…など、事前の調査ではわからない問題が見つかる可能性あり



買い主にもメリットを与える制度が制定

= **経営資源集約化税制**

- ・設備投資減税（経営強化税制）
- ・準備金の積立を認める措置
（中小企業事業再編投資損失準備金）

中小企業事業再編投資損失準備金制度

経営力向上計画の認定を受けた中小企業がM&Aを実施した場合に、株式等の取得価額の70%までの割合の金額を準備金として積み立てると、その金額を損益算入することができる制度



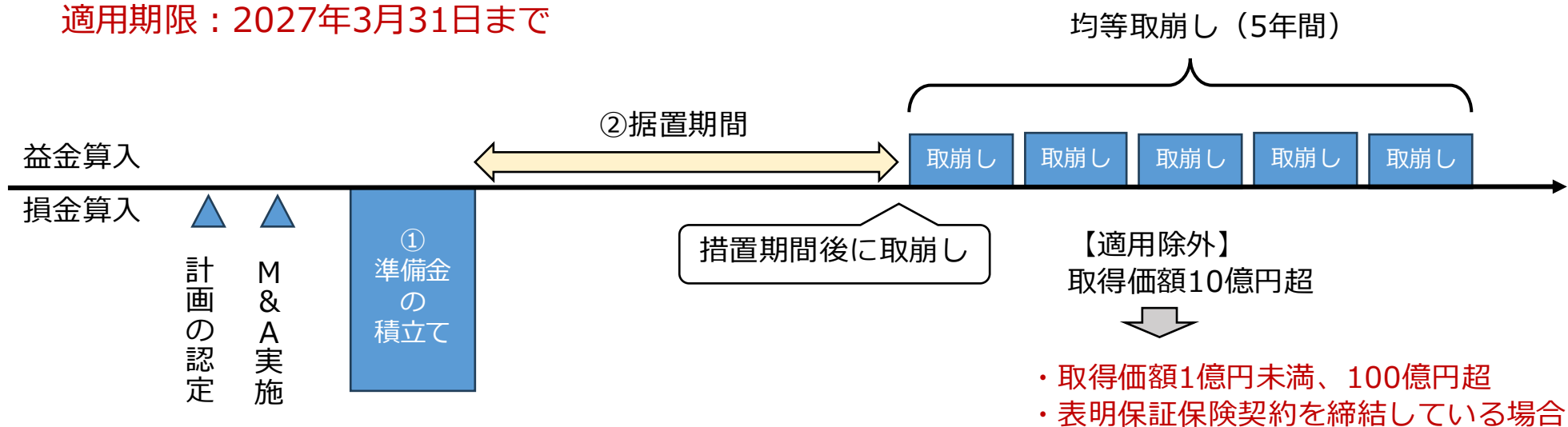
**令和6年度税制改正で制度が延長・拡充
中堅・中小企業の複数回M&Aを後押し！**



制度の概要

※赤字：改正内容

適用期限：2027年3月31日まで



	対象者	①積立割合の上限	②据置期間
現行制度	経営力向上計画の認定を受けた中小企業者等	株式取得価額の70%まで	5年間
拡充枠	特別事業再編計画の認定を受けた中堅・中小企業*	1回目(認定後): 90%まで 2回目以降: 100%	10年間

※認定にあたっては、過去5年以内にM&Aを実施していることが必要



M & A実施時の税負担を軽減！

3. 仲介者の違い

<法律の有無>

不動産売買 宅地建物取引業法

不動産M&A 法律なし

<公的資格の有無>

不動産売買 宅地建物取引士

不動産M&A 民間資格は複数存在。国家資格はなし。
※2026年に中小企業庁が資格導入予定だが、運営は民間。

<報酬上限の有無>

不動産売買 3%+6万円

不動産M&A 上限規制なし※参考資料③

仲介業者を規制する法律が存在しないため、昨今では仲介業者の質が問われています。また、医者のように専門科目が分かれていないため、不動産M&Aのような専門色の強い案件については、仲介者の技量によって取引の公平性や安全性に問題が生じているといわれています。



参考資料③

不動産売買と不動産M&Aでは、一般的に報酬金額に違いがある。

不動産売買 不動産価格 × 3% + 6万円 (宅建業法に基づく)

例) 7億円の不動産を売却したときの仲介手数料

$$7\text{億円} \times 3\% + 6\text{万円} = \underline{2,106\text{万円}}$$

不動産M&A

法律による規定がないため、自由。
一般的にはレーマン方式が採用されている。

※株式会社日本M&Aセンター報酬表より抜粋

譲渡企業の時価総資産額(営業権を含む)	手数料率
5億円以下の部分	5%
5億円超 10億円以下の部分	4%
10億円超 50億円以下の部分	3%
50億円超 100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

例) 時価総額7億円の株式を譲渡した場合

$$(5\text{億円} \times 5\%) + \{ (7\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% \} = \underline{3,300\text{万円}}$$

不動産M & A事例

幹線道路沿い更地で7億円相当の土地（現状は本社パン製造工場の敷地）が株価評価上、2.5億円
で評価。建付減価を考慮？それでも安すぎる

買手が事業廃止→転売で4.5億円の利得可能性

買手を調べると、経営コンサルであるが、親会社は不動産会社

社長は、その可能性を知らされておらず、顧問
税理士にセカンドオピニオンを勧められ、弊社
に相談

従業員の雇用を守ることと、4億円の逸失利益の
可能性を比較して検討するようにアドバイス

最終的に社長は廃業・更地売却を選択

最初からM&Aのからくりや、不動産の価値のことが
わかっている者が入っていれば起きなかった悩み。
また、
入り口から入っていれば、現物売却（仲介業務）
につながる可能性があった案件。

不動産M & A事例

大手銀行と不動産会社のM&A提携案件が増えている

銀行担当者（不動産不得手）が根付けのため、くくりが弱い

大手不動産は価格査定は行うが、それ以上のことが不得手

繰延税金負債の視点がなく、売主希望価格を鵜呑みにした案件が多い

結局、税務の視点が欠如しており、弊社に相談がくることもある。

根付けは不動産業者が行うべき（あらぬ希望を売手に持たせない）

税務的な視点を持たなければ不動産M&Aは難しい。当初からパートナー専門家を入れるべき。

不動産M & A 事例

譲渡企業の行う事業の土地の一部を親族が所有し自宅を建てて居住。厳密には事業には供されていないが、当該土地がなければ、買手の検討する事業が行えないため密接不可分。

M&A+現物不動産売買+住み替え支援が必要となるが、買手からすると、株式と現物不動産の決済日が異なれば大きなリスク。同日決済とするための調整力が問われた案件。

結果的に不動産業者の調整力で円満成約。

不動産流通業務が分かっていなければ親族の住換え先の提案や、その不動産の売主（仲介業者）との間でスムーズな話が出来ない。

不動産M & A事例

売却対象企業が本業とは関係のない不動産を保有している。買手企業は不動産を必要としておらず、簿価リスクや保有リスクを嫌う。結果、不動産だけを先行して売却し、本体だけをM&Aで譲渡する手法がとられる。

不動産の売却は、M&A会社が不動産会社に“外注”する構造。不動産会社はただの「処理係」であり、契約設計や全体像には関与できない。そのため、取引の収益性・戦略性に限界がある。

不動産M&Aの全体スキーム設計を担えることで、主導権を握るポジションに。案件のハブとして価値を発揮。M&Aに絡んだ「不動産売却案件」が自然流入する構造が構築できる

もともと不動産売買をしていた不動産会社が、M&Aの入口の段階から関わることで現物売買にもアクセスできる。単なる“仲介”ではなく、戦略的提案型営業として進化。結果、高単価かつ複数収益構造のビジネスモデルに



トークスクリプト例



診断士

「社長、法人名義の場合、出口は2つあります。

①現物売却 と ②株式譲渡 です。」

「どちらが良いか判断するために、
まず両方の『手残り』を比較してみませんか？」

ヒアリング3つのポイント



① 簿価と含み益

決算書（B/S）の土地・建物簿価と
現在の時価（査定額）の差額を確認



② 保有期間

長期譲渡（5年超）か短期譲渡か
税率判定のための期間を確認



③ 株主構成

誰が株を持っているか？
株主全員の合意形成が可能か確認

協会の役割：不動産M&Aエコシステム

Role of Association & Ecosystem



不動産M&A診断士協会



宅建業者 不動産M&A診断士

案件相談・発掘
初期提案
地域サポーター連携

案件相談・業務委託



不動産M&A診断士協会

プラットフォーム・ハブ機能
相談受付 業務請負 研修・交流

専門業務委託



士業ファーム

司法書士 税理士 弁護士

不動産鑑定士

公認司法書士・不動産法人会員

不動産M&A 実務プロセスフロー

1

案件相談
売手様からの
ヒアリング

2

株価査定
シミュレーション
実施

3

スキーム構築
税務・法務検討
アドバイザー契約

4

調査・探索
対象不動産調査
買手探索

5

条件整理
基本合意書作成
DD(買収監査)

6

クロージング
最終契約締結
決済・引渡し

7

サポート
アフターフォロー

※ 案件の性質や規模により、プロセスや関与者は変動する場合があります。



Structure

1. 制度全体の構造



“現場型”

不動産M&A診断士

◎ 主な役割：案件の創出・初期提案

👥 顧客に向き合う最前線パートナー



“実務型”

士業ファーム

📋 主な役割：実務支援・提案支援

🔍 高度な専門支援・契約フォロー

Training

2. 認定研修カリキュラム（1日完結 / 計3時間）

👤 不動産M&A診断士 認定研修

1

不動産M&Aの総論

市場概況、基礎知識、診断士としてのマインドセット

2

税務論点

譲渡所得、法人税、信託、相続税など重要税務知識

3

法務論点

法人設計、契約調整、リスク管理などの法務実務

Benefits

3. 認定特典



認定資格名の使用許可
WEB掲載



サポートパートナー支援の
優先利用



案件発掘支援
(売手・買手)



フォローアップ研修
無料受講



専門メルマガ
購読権限



その他交流会参加などの
コミュニティ特典



協会では、会員様の不動産M&A事業を成功に導くため、
実務・学習・交流の3つの側面から充実したサポートを提供しています。



不動産M&A
マッチングサービス

実務支援



成功事例発表会

ノウハウ共有



国際金融視察ツアー

海外視察



不動産M&Aツール提供

実務支援



不動産M&A
フォローアップ講座

継続学習



不動産M&A
解説ケーススタディ

実務研究



不動産M&A診断士
交流会

人脈形成



金融レポート配信

情報提供



エリア交流会
(ゴルフコンペ)

レクリエーション

ニーズに合わせた柔軟なプラン

Flexible Pricing Plans



不動産M&A診断士協会

不動産M&A診断士 認定研修料

役員・従業員

受講料

22,000

円 / 回

※税込価格

- ✓ 1日完結型集中講座（3コマ）
- ✓ テキスト・資料代込み
- ✓ 修了証の発行

RECOMMENDED

不動産M&A診断士 資格維持サポート

役員・従業員

月額費用

2,200

円 / 月

※税込価格

- ★ 認定資格名の使用権限
- ★ WEBサイトへの認定者掲載
- ★ フォローアップ研修無料受講
- ★ 専門メルマガ購読

不動産会社会費

法人・個人事業主

月額費用

11,000

円 / 月

※税込価格

- ✓ 案件マッチング・紹介
- ✓ 士業ファームへの相談優先権
- ✓ 各種交流会への参加資格

※ 料金体系は予告なく変更される場合があります。詳細条件は最新の会員規約をご確認ください。



お気軽にお問い合わせください

不動産M&Aに関するご相談、研修日程の確認、会員制度へのご質問など
どのようなことでも、まずはお気軽にご連絡ください。



TEL

03-6268-8698



EMAIL

info@ma-shindanshi.com

※ 受付時間: 平日 10:00 - 18:00



 一般社団法人 不動産M&A診断士協会

〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-1-21 新虎ノ門実業会館7階