

不動産案件創出のカギとして注目される「不動産保有・運営会社のM&A」。
検討から実施後まで、ケーススタディを踏まえて実務や留意点を網羅的に解説!

ストーリーで理解する 「不動産M&A」の 実務と法的留意点

不動産M&Aのケーススタディ スキームと案件の進め方 契約実務と法的ポイント
不動産保有会社等のデューデリジェンスの留意点 アセットタイプ別の留意点

投資対象物件の獲得競争が激化するなか、有力な不動産獲得手法として不動産保有・運営会社の株式等を取得する「不動産M&A」が注目されています。税務面でのメリットがあるだけでなく、許認可や運営ノウハウの獲得など事業承継や新規事業展開を目的として、ホテルや商業施設等での活用が進んでいます。

その実務にあたっては、対象となる不動産のみならず、不動産保有会社や運営事業に関するデューデリジェンス(DD)が必要不可欠であるほか、株式譲渡・会社分割・事業譲渡など、通常の不動産取引とは異なる不動産M&A特有のスキームや契約、実務上の留意事項を理解することが求められます。

本セミナーは、不動産M&A実務に精通した白井俊太郎弁護士(森・濱田松本法律事務所)をお招きし、不動産M&Aの概要・基礎から、不動産M&Aの各スキーム、DDにおける留意点、契約交渉のポイント、アセットタイプ別(ホテル・旅館、リゾート施設、ゴルフ場、物流施設、商業施設、有料老人ホーム、不動産事業会社等)の留意点等についてケーススタディを踏まえて解説。不動産の買主・売主のいずれの立場からも、不動産M&Aを活用したビジネスチャンスを学べるセミナーとして、不動産M&Aの経験が多くない方にもわかりやすく解説いたします。

FAX用 参加申込書 「不動産M&A」の実務と法的留意点

会社名(フリガナ)	貴社業種
振込予定日(月) 当日現金支払い希望□ ご担当者名()	

所在地(〒)

TEL ()	FAX ()
出席者① 氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
E-MAIL	
出席者② 氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
E-MAIL	

3/18
水
13:00~17:00

会場●都市センターホテル
講師●白井 俊太郎氏
(森・濱田松本法律事務所)



「不動産M&A」の実務と法的留意点



白井 俊太郎

森・濱田松本法律事務所

弁護士 パートナー

ニューヨーク州弁護士

カリifornia州弁護士

しらい・しゅんたろう ● 2011年慶應義塾大学法学部卒業、13年慶應義塾大学法科大学院修了、14年弁護士登録。20年シカゴ大学ロースクール修了後、Hengeler Mueller法律事務所（ドイツ連邦共和国デュッセルドルフ市）にて執務。21年ニューヨーク州弁護士登録、22年カリifornia州弁護士登録。主たる業務分野として、不動産M&A案件を含む国内外のM&A業務、M&A関連のファイナンス取引に多数関与。ホテル・物流施設・商業施設の買収等の不動産取得を目的とした不動産M&A案件のほか、公開会社・非公開会社を対象とする大規模から中小規模のM&A案件等、幅広いM&A・事業承継についての豊富な経験をもつ。そのほかにも、ホテル運営関連の契約、ベンチャー投資、「ビジネスと人権」に関する業務（不動産業界・金融業界を含む）等、企業法務に関する案件にも幅広く従事。近時の論文として「不動産事業者が押さるべき『不動産M&A』の法的ポイント」（ARES不動産証券化ジャーナルVol.88、25年）、「不動産M&Aの概要と留意点」（企業会計Vol.76 No.10、24年）、「不動産M&Aの法務ポイント－不動産の譲渡との比較も踏まえた、不動産事業者が認識すべき留意点－」（MARR online、24年）、「ホテル不動産投資・ホテルオペレーター買収の法的実務」（ARES不動産証券化ジャーナルVol.79、24年）、「サステナビリティの経営と法務」（株）経済法令研究会、23年）等がある。

お問合せ先

综合ユニコム(株)企画事業部

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2

ぬ利彦ビル南館6階

☎ 03-3563-0099(直通)

ダイレクトメールの送付先変更・中止は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

3/18

13:00~17:00

会場
都市センターホテル
(東京・永田町)

PROGRAM

※適宜休憩を挟みます

I. 不動産M&Aの意義・特徴等

● 不動産M&Aとは

- ・不動産M&Aの意義、典型例
- ・不動産市場における不動産M&Aの有効性
- ・不動産M&Aに適した案件
- ・不動産M&Aのケーススタディ

● 不動産事業者が陥りがちな落とし穴

- ・不動産取引と不動産M&Aの案件遂行上の相違点

- ・不動産事業者が不動産M&Aを進める上で留意すべき点

● 不動産のみの取得との比較からみた不動産M&Aの特徴

- ・不動産M&Aのメリット・デメリット

II. 不動産M&Aの各スキームと案件の進め方

● 不動産M&Aの各種スキーム

- ・スキームの概要
 - ・持分取得スキーム（株式譲渡）
 - ・事業取得スキーム（会社分割、事業譲渡）
 - ・持分取得と事業取得の組合せスキーム
- ・不動産持分と運営法人の持分の同時取得スキーム
- ・スキーム選択の観点

● 不動産M&Aに関連するスキーム

- ・不動産M&Aの近時の事例

- ・不動産M&A実行後のスキーム等
- ・不動産M&Aに付随・関連する案件

● 不動産M&A案件の進め方

- ・不動産M&Aの当事者・関係者
- ・不動産M&Aの一般的なスケジュール、対応事項
 - ・スケジュールの概要
 - ・案件初期段階で締結する秘密保持契約・基本合意書の留意点

III. 不動産M&Aにおけるデューデリジェンス(DD)の留意点

● 不動産DDおよび

不動産保有・運営会社等のDDの概要

- ・不動産M&AにおけるDDの重要性
- ・不動産M&AのDDの進め方、概要（不動産DDとの比較も踏まえて）

● 不動産保有・運営会社等のDDにおいて確認すべきポイントと留意点

- ・不動産保有・運営会社等のDDのスコープに関して確認すべきポイントと留意点

- ・各アセットタイプ別の留意点

- ・ホテル・旅館、リゾート施設、ゴルフ場、物流施設、商業施設、有料老人ホーム、不動産事業会社等
- ・案件のスキーム等を踏まえたポイント
- ・個人情報保護法制、独禁法、外為法の観点

IV. 不動産M&Aの契約実務と法的ポイント

● 不動産M&Aに必要となる

契約の概要

- ・各スキームにおいて必要となる最終契約の種類
- ・不動産取引との違いも踏まえた留意点

● 不動産M&Aにおける

株式譲渡契約の法的ポイント

- ・株式譲渡契約の概要
- ・通常のM&A取引との相違点
- ・不動産M&Aにおける法的ポイント（表明保証保険等を含む）
- ・不動産持分と運営法人の持分の同時取得スキームにおける法的ポイント
- ・交渉のポイント

● 不動産M&Aの事業承継スキーム（会社分割、事業譲渡）における

契約実務

- ・株式譲渡契約と異なる法的ポイント

● 不動産M&Aの最終契約締結後からクロージングまでの対応

- ・最終契約締結からクロージングまでの事業継続に関連したポイント

● 不動産M&Aのクロージング後の対応

- ・クロージング後の対応、リスク
- ・不動産M&Aにて取得した物件のExit方法

セミナー参加者の主な声

- 盛りだくさんの内容であり、資料も非常にわかりやすく大変勉強になった（デベロッパー）
- 不動産M&Aの進め方や注意点について理解を深めることができた（不動産売買）
- 先生の高い専門性とご経験から広範な論点を解説いただき満足（AM）
- 実務経験がなくとも、全体像を把握することができて良かった（電鉄会社）