

ビジネスチャンスをつかむ出店戦略！

法人向け賃借人保証システムを活用し 業務を拡大!!

賢明なるフランチャイジーならば、不測の事態も想定して事前に対処しておくのは無論のこと、特に拠点となる店舗に関しては肝要だ。本ページでは、事業用賃借人保証システムを提供する唯一の企業として、今や多くのフランチャイズ向け店舗の賃貸借契約時の保証人代行となるサービスを行っているフォーシーズの事業内容取材した。

家賃滞納保証会社を活用し 初期コストを抑える

「物件を借りて早く事業をスタートさせたい」、誰でもそう望むもの。しかし、法人代表者以外の連帯保証人を求められた場合に、事業用不動産ならではの高額な賃料ゆえに、引き受け手が見つからず困っている人は少なくないだろう。

そこで近年注目されているのが、賃借人保証会社と呼ばれる存在だ。幸いなことに最近では、不動産業者によってはテナントに対して従来の保証人を立てる人的保証ではなく、家賃保証会社を利用することがマストのケースも増えてきている。

保証会社はテナントが家賃を滞納す

ると、その滞納分を立て替える役割を担う。一見、不動産オーナー側のリスクヘッジ目的のように見えるが、実は借り手にとってもメリットが大きいのだ。

そんなテナントとオーナーの双方にとって心強い存在がフォーシーズだ。法人向け賃借人保証システムのパイオニアであり、事業用では業界第1位の実績を誇る。

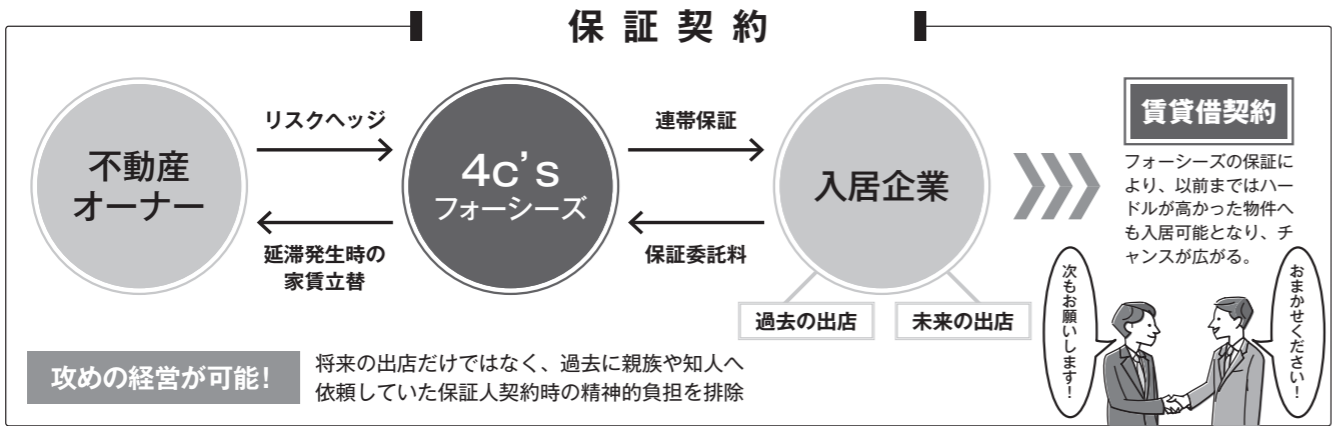
「店舗、オフィス、倉庫、工場などの事業用テナントには弊社のビジネスサポートシステムをおすすめします」こう語るのは、同社の丸山輝社長。フォーシーズでは、テナント（入居者）が最大家賃1カ月程度の保証料を支払うと、もしテナントが家賃を滞納した場合でも、金融機関の3営業日以内に

立て替えるプランなどを提供している。また、入居審査の優良度合や滞納回数の少なさによって、割引制度もあるという。

オーナーは家賃滞納のリスクを心配しなくてよいので敷金を大幅に減額でき、テナント側に見れば保証人を依頼する際の精神的なストレスが軽減する。

入居審査も短時間で済むうえに承認率98%以上とスムーズなので、多忙な開設準備時間を有効活用でき、さらに敷金の減額分、つまり初期費用を抑えてその分を事業資金に投入することが可能となるのだ。

「経営者からすると、店舗を借りようとする度に親などの保証人に頼まなければならず、その都度心苦しい思い



▲店舗から工場まで、さまざまな物件での対応が可能

して入居者を守ることも同社の第一の目的となっている。また、多くの保証会社が保証期間6カ月を

限度としているが、フォーシーズは明け渡し時まで家賃を全額保証。そのため、当然同社のリスクも高くなるが、同業他社でも敬遠しがちな領域にこそ、チャンスはあると丸山社長は語る。

「店舗物件になると、1000万円程度の保証人になることもザラにあります。それを一般の方が請け負えるかというと、やはりなかなか難しいと思います。その点当社は、営業所は北海道から沖縄まで配置されているため、日本全国をカバーできるのです」

使ってみてはじめて、その良さに気付くという人がほとんどだという同社のサービス。その対象は、多店舗展開などを進めているフランチャイズチェーンなども相性が良く、同社でもその受注数は年々増えてきているという。

過去の保証契約にも遡り 切り替えのニーズが増加

このように事業用不動産における家賃保証は、住居用と比べると普及が遅れているが、同社の存在もあり、近年急激に採用され始めている。その結果、新たに増えてきたニーズが「過去の保証契約からの切り替え」だ。

同社のサービスを採用する企業の中には、すでに多数のオフィスや店舗などを構え、事業を展開している企業も多い。そうすると当然出てくるのが、過去に契約した物件の保証人切り替えである。前述したように、保証人は親族をはじめ、自社の役員たちなど多岐に渡り、複数の不動産契約を結んでいる経営者であれば、それぞれの物件に別々の保証人が存在していることになる。

その結果、経営者としては事業を拡大させればさせるほど、保証人を確保しなければならず、ある種矛盾した葛藤を味わうこととなる。

だが同社のサービスに一本化すれば当然保証人は一本化され、ストレスも軽減。またそもその保証人が不在と

をしなければなりません。また親ではなく、会社の専務や常務といった役員に保証人になってもらったとしても、その役員が退職してしまつたら保証人を追加しなければなりません。常にリスクと隣合わせなのです」

明け渡し訴訟から強制執行まで フォロー範囲の広さも特徴

「人が煩わしいと思う事、やりたくないと思う事を率先して行う」という同社の理念にもあるように、保証人と

なった時のリスクも考えなくて済む。

「多忙な経営者にとって、保証人を探したり依頼をするという一連の作業は、非常にストレスでもあり、事業スピードの妨げにもなります。当社は現在の保証人だけではなく、その方の過去の契約や将来における保証契約まで請け負うことが可能です。一カ所で保証人をまとめられるメリットは、経営者の方であれば分かっていただけたと思います」

実際、こうした過去に遡っての保証人の切り替え事例はここ4～5年前からじょじょに増加してきており、最近では流行の飲食事業や介護施設など、成長産業に携わる企業からの依頼も増えてきているという。

「フランチャイズであれば、本部が加盟店の保証人となるケースもありますが、いくら万全な経営基盤を持つている本部とはいえ、そのリスクは非常に気になる存在です。このように多くの加盟店を抱えるFC本部の悩みも当社では解決が可能です。いち加盟店の経営者だけではなく、それを統括する企業様へのアプローチも今後は積極的に行っていきたいと考えています」

フォーシーズ株式会社
lecturer 丸山 輝
Akira Maruyama

1968年、福岡県生まれ。1991年に古物商・質屋業として創業。1999年、古物商・質屋業の店舗展開を進めるためフォーシーズを設立し、代表取締役となる。2001年に賃借人保証事業を開始し、その後、主要都市に拠点を置き業務を拡大する。2009年に一般社団法人賃借保証機構の理事に就任。



事業拡大にともなう物件の確保 複数の保証人を確保する煩わしさを解決