

ビジネスチャンスをつかむ 出店戦略!

ビジネスを始めるにあたって、店舗や事務所を借りる際に必要な保証。家賃債務保証を提供するフォーシーズでは保証できる賃料の金額に上限がなく、店舗展開に欠かせない存在となっている。賃貸借契約を円滑かつ安心に進められる理由を丸山輝社長が語った。



フォーシーズ (東京都港区)

丸山 輝氏 (50)

PROFILE まるやま・あきら
1968年、福岡県生まれ。1991年に古物商として創業。1999年、古物商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年に賃貸人保証事業を開始し、その後、主要都市に拠点を置き業務拡大する。2009年に一般社団法人賃貸保証機構の理事に就任。

更新時1万円の保証料で多店舗展開にはずみ FC本部・加盟店にとっても安心の承認審査率

1の双方にメリットがあるサービスだといえる。
保証の上限がなく
店舗や事務所にも活用

事業用物件保証として 18年の実績

賃貸物件を契約するときに、貸す側と借りる側の間に立って入居希望者の支払い能力を保証するのが家賃債務保証システム。フォーシーズ(東京都港区)はサービス開始から18年の家賃債務保証会社の先駆者であり、店舗や事務所の保証においてトップを走り続けている。
不動産物件の賃貸契約を結んだ後に、もし入居企業が家賃を滞納した場合、保証会社が代わって立て

替え払いをするのが家賃債務保証の仕組みだ。オーナー側にとって家賃滞納の恐れが無くなるだけでなく、借り手としてもメリットが大きい。たとえば家賃債務保証サービスを使わない場合、貸す側は万一の際のリスクヘッジとして、契約時に多額の敷金を預け入れるよう求められることになる。ただでさえ経費がかさむ新規出店の際に、家賃の敷金月分から1年分にも及ぶ額の敷金をさらに用意しなければいけないということになる。しかし、家賃債務保証サービスを利用すれば毎月家賃が支払わ

れることが保証されるため、敷金の額を最小限に抑えることができる。また、オーナー側にとっては家賃滞納の恐れがなくなるため、契約までの交渉がスムーズにまとまりやすい。借りる側は店舗を出店するにあたってはどこに出店するかが大きなポイントとなるが、良い物件ほど引き合いが多く、同じ物件に複数の問い合わせが入っていることも少なくない。家賃債務保証サービスを利用すれば、交渉中にはかの企業に貸すことが決まってしまうということもなくなりそうだ。借り手とオーナー

「フォーシーズの業界でも、本部や加盟店ともに、出店する際には保証会社が必須になってきます。保証会社の重要性は、今後も益々高まっていくはずですが、その中で当社が選ばれているのには、理由があります」
まず、他の保証会社では、賃料が高くなると審査に通らないことが多

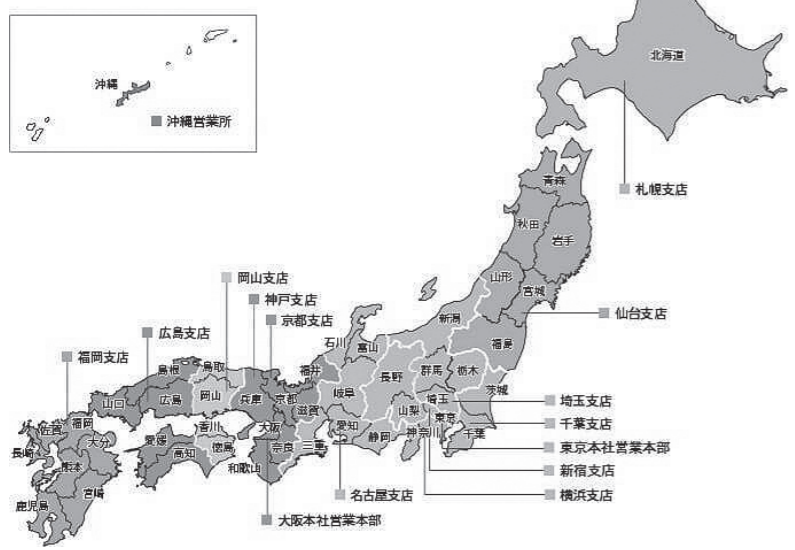
い。たとえば、フランチャイズ展開をするA社が家賃50万円の物件を1店舗目として保証会社と契約を結ぶ。その後、A社が事業を拡大し、同等の規模で2店、3店と店舗を増やせば、家賃債務保証会社が保証する額は100万円、150万円と増加していく。その結果、他社では増店の過程で、「リスクが高いからこれ以上は保証しない」という限界が来るのだ。これでは出店を進める側にとって多店舗展開は難しい。

事業用の保証を行う企業の数は限られてくる。2店目の出店にあたり、不動産会社からある保証会社を提示され、「1店目で契約している会社でもあるから大丈夫。そこなら審査が通る」と思っていたら、実際には2店目の保証は断られてしまう。あるいは、「今回までで、これ以上は保証しない」と上限を到達される。そんな例も少なくない。
「出店前に保証会社の審査が通らないとなると、慌ててしまいます。審査に通らないのでは?」と不安にもなります。しかし当社なら賃料の上限もなく、審査も通りやすい。実際、全国に店舗網を張り巡らせている企業をはじめ、フランチャイジーの方との契約実績もあります」

以外の残りの半数は、オフィス、倉庫・工場、社宅、SOHO、トランクルームの順に多い。つまり店舗を経営するならば、店の賃料はもろろんそれ以外の物流拠点や事務所などのバックヤードの保証にも活用できるのだ。
また、最近の特徴としては、新規出店のタイミングだけでなく、途中契約での保証も増えている。古くから経営している店舗では、経営者の親族など個人の連帯保証人を立てていたり、経営者の親族が役員を務めると同時に連帯保証人になっていたりする例も多い。その親族が亡くなった、あるいは役員変更があった際に、新たな保証人や保証会社を求められる場合があり、そのタイミングで同社と契約するケースも増えてきている。

客に対して大幅な割引を適用している。過去1年間で家賃滞納の無い企業、もしくは1回のみの延滞の企業は賃料に関わらず1店舗あたり年間1万円更新することができる。たとえば1店舗あたりの賃料が100万円であれば、同業他社を利用した時に比べ10分の1の費用で利用を続けることが可能となる。
「この安さは、保証会社を比べたときに『それならフォーシーズがいよいよね』という結論になりやすい要因です」
賃料が1000万円規模になる結婚式場など、大型物件ではなおさらだ。
サービスを利用することで希望する物件でスムーズな契約ができ、初期費用も抑えることができるので、本業のビジネス展開にもより集中できる。こうした点が、家賃債務保証事業を利用するメリットだ。

同社では北海道から沖縄まで拠点を展開し、全国の保証を受けている



同社が対象とする店舗は、歴史があり、直営店・FC店を広く展開する会社であれば、一等地でこれから始める新進の店舗もあり、対象は広い。同社の家賃債務保証の契約者で店舗

同社のもう一つの特徴が、ランニングコストを抑えられることだ。年に1回保証契約を更新する保証業界では、賃料に応じた一定割合で保証料が決まるところが多い。他社では賃料の約10%の保証料が一般的で、賃料が高くなればなるほど、保証料の負担も増える形だ。
これに対して、同社では優良な顧

会社概要
フォーシーズ株式会社
東京本社
東京都港区新橋5丁目13-7
4c's新橋ビル
TEL: 03-3434-3725
大阪本社
大阪府大阪市北区梅田1丁目3-1
大阪駅前第1ビル5F
TEL: 06-6440-3725
事業内容
家賃債務保証事業・保険代理業
URL <https://www.4cs.co.jp>