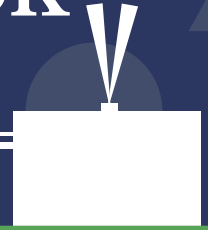




Wizardz Plus

Management Advice BOOK
— 賃料削減編 —



賃料削減
にお悩みの担当者の
教科書

専門家とともに約 1,500 件の削減を
行った弊社が伝授する、今すぐ取り組む賃料対策



Wizardz Plus





《 第1章: 賃料削減に取り組むために 》

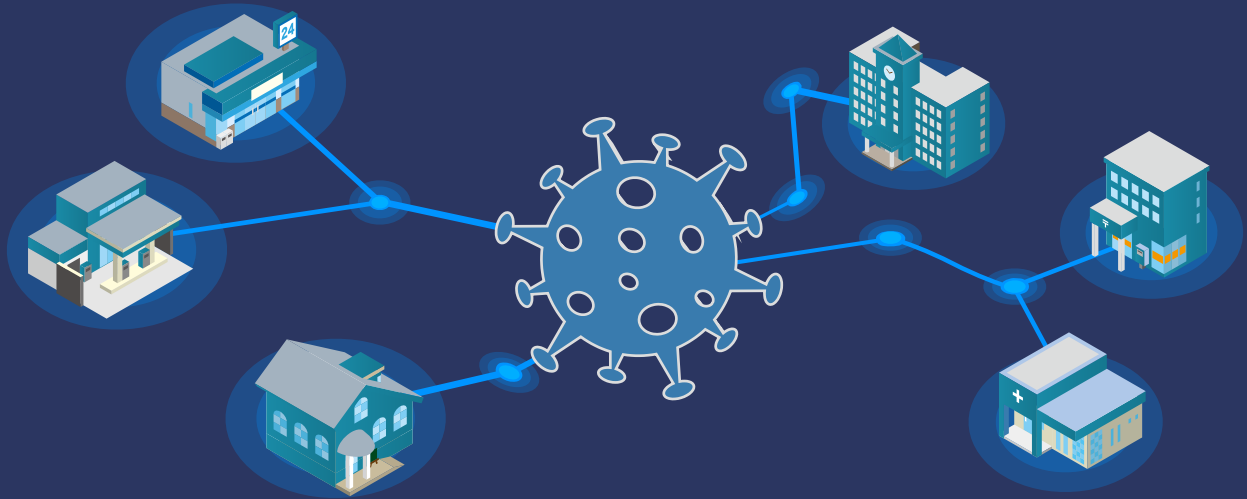
足元の情勢と賃料	4
「家賃支援給付金」の給付対象と条件	5
賃料についての考え方①	6
賃料についての考え方②	7
普通賃貸借契約と定期賃貸借契約の違い	8

《 第2章: 賃料削減のポイント・事例紹介 》

賃料交渉のステップについて	9
賃料の評価方法と交渉にあたっての留意点	10
賃料削減事例①: 地主（個人）との交渉	11
賃料削減事例②: 不動産管理会社との交渉	12



足元の情勢と賃料



新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響で、ほとんどの企業や店舗などの売上が激減する中、固定費の中でも特に大きなウェイトを占める賃料は、経営を圧迫する大きな要因の一つとなっています。

オフィス面積の削減や、レンタルオフィスの活用など生き残りをかけ様々な対策を講じている企業も出てきています。

また、経済産業省も2020年度第2次補正予算案を公表し、オフィスビルや商業ビルに入居する事業者に対して、最大600万円を助成する新たな給付金を決定しました。（家賃支援給付金）

しかし、家賃支援給付金に関しては、給付対象と条件（次ページ参照）が限られており、当てはまらない企業も数多くいるのも事実です。

そういった企業にとっても固定費である賃料は大きな負担であるため、事業の継続や利益確保のためにも、賃料適正化に向けた取り組みの重要性が高まっています。





「家賃支援給付金」の給付対象と条件

①

資本金10億円未満の中堅・中小企業、小規模事業者、フリーランスを含む個人事業者

※医療法人、農業法人、NPO法人、社会福祉法人などの会社以外の法人も対象



②

2020年5月～12月の売上高について

・1か月の売上高が前年同月比で50%以上減少

もしくは

・連続する3か月合計の売上高が前年同期比で30%以上減少



③

自らの事業のために占有する土地・建物の賃料を支払い





賃料についての考え方



1

減額交渉は借主に与えられた正当な権利

通常、賃貸借契約において現状の賃料額が経済情勢や、近隣相場と比較して不相当となった場合、借主（もしくは貸主）は賃料の減額（または増額）を相手方に求めることができます（借地借家法32条1項※）

そのため借主は、借地借家法を根拠とした減額の交渉を家主にすることが可能です。

※借地借家法32条1項

建物の借賃が、土地若しくは建物に対する租税その他の負担の増減により、土地若しくは建物の価格の上昇、若しくは低下その他の経済事情の変動により、又は近傍同種の建物の借賃に比較して不相当となったときは、契約の条件に関わらず、当事者は、将来に向かって建物の借賃の額の増減を請求することができる。ただし、一定の期間建物の借賃を増額しない旨の特約がある場合には、その定めに従う。

2

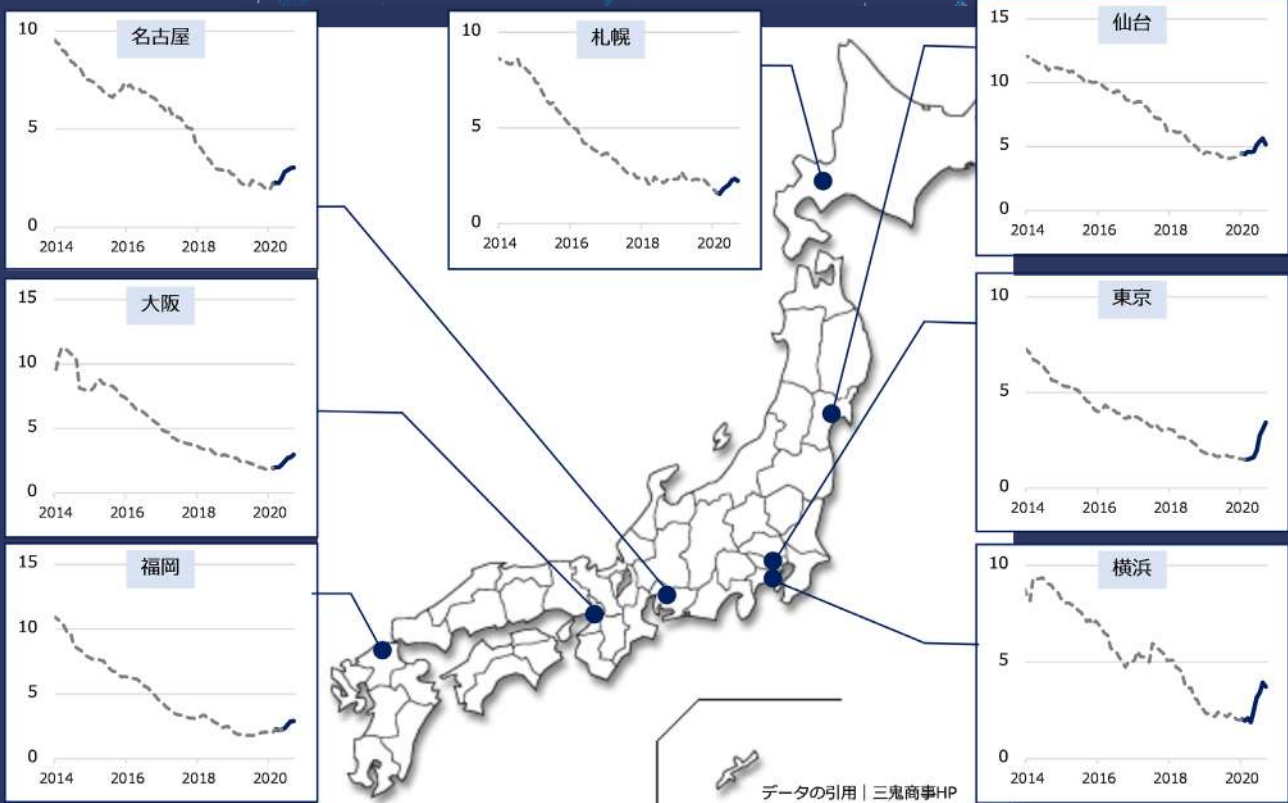
適正相場の調査

賃料交渉をはじめめるにあたって、まず適正相場を把握する必要があります。例えば賃料減額を申し入れたい場合には、まず「適正相場と比較して現行賃料が高いのか」を確認します。

賃料は公表されているマーケットデータも多く、比較的適正水準がわかりやすいコストと言えます。これは交渉相手にとっても同様であるため、現行賃料が適正相場と比較して安い場合には、交渉が成功する確率が低いと考えられるため、交渉前には必ず適正相場を調査することが必要です。

→次ページへ





2020年新型コロナウイルス発生以降、全国主要都市での空室率は上昇しており、今後賃料は下落傾向にあると考えられます。

適正相場を把握する手段として、

- ・インターネット等で募集事例を調査・収集する
- ・国交省や国税庁公表の地価や路線価を調査する

などがありますが、時間と手間を要しますし、専門的な知識がないと客観性に乏しい結果となる可能性もあります。

不動産鑑定士は専門的な知識を有し、不動産の客観的な評価ができる専門家ですので、不動産鑑定士による評価を元に賃料交渉を行うのが、有効な手段の一つとなります。





普通賃貸借契約と定期賃貸借契約の違い

土地・建物の賃貸借を行う場合、主に「普通賃貸借契約」と「定期賃貸借契約」のどちらかの契約締結となります。

現状契約のほとんどを「普通賃貸借契約」が占めており、「普通賃貸借契約」の特徴としては、借主保護のために契約の存続が強く保障されているところにあります。



「普通賃貸借契約」は契約期間を定めるのが通常ですが、貸主が契約期間満了時に契約を更新したくないときは、予め借主に対して通知をしなければなりません。この更新拒絶の通知を貸主がせずに契約期間が満了となると、契約は法律によって当然に更新されてしまいます。(法定更新)

その他に、特約条項を定めているかどうかによらず、貸主・借主ともに賃借料の増減を請求できる点などの特徴があります。

定期賃貸借契約とは、契約の期間満了により契約は終了し更新はない契約形態です。

原則として、借地借家法32条の賃料増減額請求権が認められますが、賃料改定の特約がある場合、その定めに従うこととなります。(借地借家法38条7項)

つまり、定期賃貸借契約では「家賃減額請求をすることができないという特約」を結ぶことができ、この特約がある場合は、借地借家法32条に基づく家賃減額請求をすることができなくなってしまいます。

(※ただし特約は、賃料額が客観的かつ一義的に定まるものでなければなりません)

この特約がある場合の減額交渉は「お願いベースの交渉」になってしまいます。現在締結している契約が普通賃貸借契約なのか、定期賃貸借契約であるか、定期賃貸借契約であった場合、減額請求を禁止する特約があるのかを確認することが重要です。



賃料交渉のステップについて

Step 1 賃料改定のお願い

「賃料減額依頼書（賃料改定のお願い）」を行い、当事者間での協議により解決を図ります。

オーナーの属性（10ページ参照）により、査定賃料をベースとした理詰めの交渉や、事業計画書（P/L事業再建計画書）の提出を行います。

Step 2 賃料減額請求通知

第一段階よりも強めの通知書面を送付し、減額を求めます。内容証明付き郵便を（場合により）弁護士から送付いたします。

※Step3以降に進むと、貸主との関係性の維持に影響します。

Step 3 賃料減額請求の調停申立

双方の主張について第三者が評決

賃料減額に関する通知を出した後、貸主がその請求に応じてくれない場合は、裁判所に、賃料減額 請求の調停という手続を申し立てます（借地借家法26条の2）

2人の不動産専門家である調停委員が裁判官に付き、貸主・借主双方より意見や事実関係を聴きつつ、専門的な観点から、話し合いにより両者の合意を目指す手続です。

管轄は簡易裁判所となります。調停で話がまとまれば「調書」を作成します。その調書が確定判決と同一の効力を有するもの（民事調停法第16条、第24条の3第2項、民事訴訟法第267条）となります。

Step 4 賃料減額請求の裁判提起

当方の主張を最大限優先

調停で貸主・借主が合意できない場合には、賃料減額請求の裁判を提起することになります。（借地借家法32条）

裁判では、鑑定という手続が行われます。裁判所が不動産鑑定士に命じて、その不動産の賃料の 適正額を記載した専門的な鑑定書を作成させます。

鑑定書をもとに、裁判官主導で和解の話し合いが行われるのが一般的です。和解できた場合、調停時同様に「調書」が作成されます。和解できない場合は、裁判が進み判決が出され、賃料額が決定します。（この場合、貸主・借主ともに痛み分けとなる形が多い）

なお、民事調停法第24条の2に定められておりますが、いきなりの訴訟で争うことはできないため、調停申立を行い、和解できない場合に初めて訴訟という流れとなります。

賃料の評価方法と交渉にあたっての留意点

適正相場の調査にあたり、賃料の評価には様々な方法があります。

大別すると「新規賃料」の算出と「継続賃料」の算出という二つの考え方になります。



「新規賃料」とは、現在の物件の経済価値をもとに、新たな賃貸借契約が成立する際の適正な賃料のことを指し、周辺相場や利回り等を考慮し算出します。

「継続賃料」とは、特定の当事者間において成立し継続している賃貸借契約における適正な現行賃料を指します。契約締結時から現在までの賃料の変動率と、周辺賃料の騰落率等をもとに算出します。

賃料交渉においては、これらの試算を複合的に用い、適正な賃料を判断することが必要となります。

次に、交渉相手に関する留意点についてご説明します。

賃料交渉は、交渉相手の属性が多岐にわたるのが大きな特徴です。他の費目と異なり、中小企業や個人の不動産オーナーが交渉相手となることもよくあります。



法人やファンドが交渉相手である場合には、不動産評価をもとにした「適正相場」を根拠に交渉を進めていくことが有効であるケースが多く見られます。

しかし、個人オーナーの場合は理詰めではなく、信頼関係を構築しながら情に訴える交渉のほうがスムーズに進むケースが多いのが実情です。

「適正相場」はあくまで、こちらが算出した1つの指標に過ぎない、ということを頭において交渉を進めるほうが無難です。



賃料削減事例①：地主（個人）との交渉

支援概要	対象企業：小売業 売上高：約330億 従業員数：約1700名 対象物件： 店舗及び各事業所 計24拠点の地代家賃 交渉先： 個人オーナー (地主)
交渉結果	対象金額：95,000千円(年額) ➡ 削減金額：14,700千円 交渉期間：18ヶ月 削減率：15.5%
課題	・店舗出店以降、地代家賃の見直しは一度も行っていなかった ・長年運営をしていく中で、管理部門の担当者の入れ替わりも多く契約状況の整理や、過去のオーナーとの折衝履歴も引継ぎ不十分だった ・契約経過年数が長い物件もあり、オーナーも高齢化。連絡が付きにくいケースも散見された。 ・一度もオーナーにお会いしたこともない物件もあった ・固定費としての地代家賃の占める金額は大きく、各店舗の損益への影響大
削減のポイント	・理詰めでの交渉が通用しないケースが多いため、何度も足を運びオーナーとの信頼関係を構築 ・現在置かれている会社状況が厳しい旨を説明、相手の情に訴えて理解をしていただいた ・オーナー側で支払う固定資産税は地価と連動していないので、削減要請に対する反論材料に用いられることが多いため、固定資産税の支払金額などを考慮した減額幅を要請 ・複数の地主が存在する場合は、各地主間の公平性を保つため、一律での減額要請幅だと合意を得られやすい
削減効果	・賃料は各店舗損益への影響大であり、削減によって大きく経営に貢献できた ・契約状況の整理、情報の管理部門への集約ができた ・個人オーナーと交渉を機に、密に接触することで、長く良好な関係の再構築ができた ・法的な根拠や、地価変動など特殊な不動産知識や、交渉のノウハウを蓄積できた



賃料削減事例②：不動産管理会社との交渉

支援概要	対象企業：飲食業 売上高：約40億 従業員数：約450名	対象物件： 店舗及び事業所 計20拠点の地代家賃	交渉先： 不動産管理会社 (オーナーは個人)
交渉結果	対象金額：155,000千円(年額) ➡ 削減金額：17,515千円 交渉期間：6ヶ月 削減率：11.3%		
課題	・ 個人地主とは長年の付き合いがあり、定期的に交流を取っていたため、減額に協力いただけることも多かったが、管理会社が間に入っているケースでは、同様の手法では通じず、数年おきに提示されるがままの賃料で契約を更新していた ・ 管理会社には不動産の知識、情報量では敵わず、交渉手段が見つからなかった ・ 店舗でかかるコストの中でも賃料はウェイトが大きく、改善しなければ撤退の可能性も考えていた		
削減のポイント	・ 不動産管理会社は「貸主」ではなく、あくまでも管理を委託されている会社なので、最終的に貸主へ削減合意判断いただく形だが、実際には不動産に明るくない貸主が多く、管理会社に丸投げしているケースがほとんどで、管理会社の削減合意可否に関する影響力も大きい ・ 管理会社は表向き、貸主・借主の中立のスタンスをとるが実際は貸主側である事が多い ・ 個人オーナーとの交渉時のように、情に訴える交渉はあまり通用しなかった ・ 不動産管理会社は周辺の賃貸事例や路線価で判断することが多く不動産評価をもとにした「適正相場」を根拠に交渉を進めていくことが有効となった		
削減効果	・ 個人オーナーへの削減事例と同様に、法的な根拠や地価変動など特殊な不動産知識や交渉のノウハウを自社へ移管蓄積できた ・ 各店舗におけるコストの中で、賃料は一番大きなウェイトを占めており、賃料の削減により店舗損益が改善し、店舗数を減らすことなく事業継続が出来た		



Wizardz Plus

この度は本書をお読みいただき、ありがとうございました。
企業ごとのコスト削減事例や、工場・駐車場など、賃料に関わる
コスト削減の詳細についてご覧になりたい方は、ぜひ弊社ホーム
ページをご覧ください。

コスト削減事例ページ：

<https://www.wizardz-plus.jp/case/>

「ウィザーズプラス 事例紹介 企業一覧」で検索

※ PDF でお読みの場合は URL をクリックしてもアクセスできます



賃料コスト削減一覧ページ：

<https://www.wizardz-plus.jp/contents/>

「ウィザーズプラス 削減項目 一覧」で検索

※ PDF でお読みの場合は、URL をクリックすると
削減項目ページにアクセスします





Wizardz Plus

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



Wizardz Plus

発行元の会社概要

株式会社ウィザーズプラス

代表取締役 西澤岳志

住所 東京都千代田区九段北 1-13-5
ヒューリック九段ビル 5 階

電話番号 03-3237-3160

E-mail info@wizardz-plus.jp

事業内容 コスト削減コンサルティング（成功報酬型）
業務改善コンサルティング（成功報酬型）

URL <https://www.wizardz-plus.jp/>

設立年月日 2009 年 8 月

資本金 1,000 万円

従業員数 76 名（グループ合計）

ミッションステートメント

あらゆる経営資源を最適化することで、
国内の企業をもっともっと元気に！

※本書の閲覧用途以外、情報の流用・盗用等を目的とした無断複製（コピー、スキャン等）、無断複製物の譲渡および配信は著作権法上での例外を除き、禁じられています。

また、本書を代行業者などの第三者に依頼して複製する行為は、たとえ個人や家庭内での利用であっても一切認められておりません。





Wizardz Plus

