



これから起業する人のための

 テナントフュージョン  
@合同会社うんすい宅建

# テナント選びと心構え

阿部 浩一 | Abe Kouichi

---

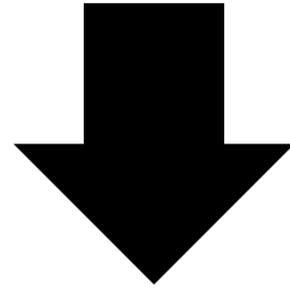
## 阿部 浩一（あべ こういち）

合同会社うんすい宅建 代表社員。宅地建物取引士。一般社団法人全日本不動産協会東京都本部 多摩北支部役員。公正競争規約指導員（一般社団法人首都圏不動産公正取引委員会）。

書店店員・環境NGOスタッフ・社会福祉法人職員などを経て現在に至る。



起業したときにもっとも大きな固定費



賃料と人件費



固定費は事業コンセプトの制約要因となり得るよ。

当社イメージキャラクター「いえすみれんと」

©合同会社うんすい宅建

毎月発生する賃料をいくらに設定するか。



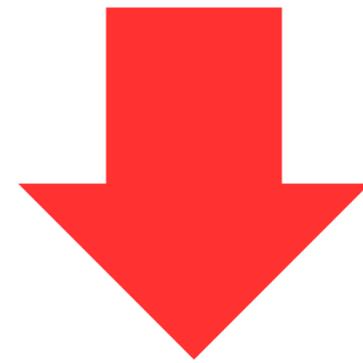
自宅やバーチャルオフィスなどで済まないか？

誰かが使っているスペースを間借りできないか？



そもそも、本当にテナントを借りる必要があるのか考えてみよう。創業時に見栄を張る必要はないし、小さく始めて育てていくのが事業の基本だよ！

それでも必要という答えなら、まず物件に求める条件をクリアにしよう！



# 明確に決めておきたい条件の例

## ①地域

沿線、エリア、自治体など。

## ②交通・環境

駅徒歩〇〇分以内、バス停があれば可、ロードサイド・商店街が希望など。

## ③予算

賃料〇〇万円～〇〇万円など。事業計画書を基に無理のない計画を。

#### ④広さや間取り

〇〇㎡（坪）～〇〇㎡（坪）など。

#### ⑤契約形態ほか

普通借家か、定期借家か。スケルトン渡しか居抜き物件か。建築基準法上、自分が起業する業種を行うことができるエリアか否か。原状回復義務はどうなっているか。自分が望む工事ができる物件か否かなど。



物件選びは適当でもダメだけど、あれこれ条件が多過ぎても決められなくなるよ。特にテナントは居住用よりも少ないのでご縁の部分は大きいです！

# 物件探しから引き渡しまでのおよその流れ



## ①不動産業者に相談

まずは専門家に相談しましょう。不動産ポータルサイトで見つけた気になる物件の問い合わせ先に連絡を取るのも良いですが、信頼できる業者が間に入ってくれるのが理想です。

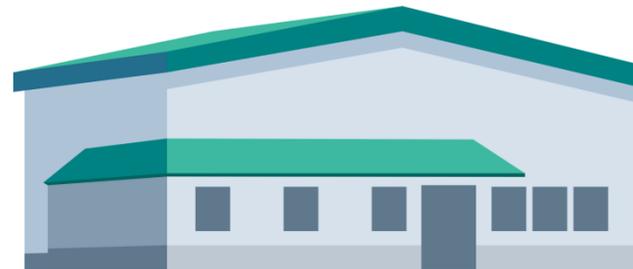
## ②気になる物件を内覧する

市場に出ている物件は原則、正規の業者であればどこでも同じ物件を扱うことができます。信頼できる業者に、物件の内覧を依頼しましょう。当該物件のオーナーや管理会社との間に入ってくれます。

### ③物件が決まったら申込を入れて入居審査

物件を決めたら、申込を入れます。入居審査というのは基本的に保証会社の審査とオーナーの審査です。保証会社の審査に通過しても、オーナーが良しとしなければ、審査落ちとなります。

保証会社と併せて連帯保証人を求められることもあります。提出書類は法人であれば履歴事項全部証明書、代表者の住民票など、物件によって異なります。



#### ④審査通過～条件の交渉

審査を通過したら、契約開始日のタイミング、初期費用について、フリーレントは付くか、残置物のことなどを決めます。すでに申し込む前に決めている場合もあります。

この時点では、まだ契約しているわけではないので、辞退しても信義則の問題は残りますが、特に金銭や法的なペナルティはありません。

#### ⑤費用を入金する

初期費用と仲介手数料を業者指定の口座に振り込み、または持参します。入金を確認してから契約となるので、金融機関からの融資を利用する場合は、タイミングに注意します。

## ⑥契約・重要事項説明を受ける

契約と重要事項説明については、業者のオフィスで行うのが一般的ですが、最近ではオンラインで実施することもできるようになりました。

## ⑦引渡し

鍵を受け取ったら、引渡し完了となります。その後の窓口は仲介業者ではなく、管理会社となります。（同じ業者の場合もあります）。



条件交渉についてはあまり図々しいと相手に与える印象は良くないけど、言うのはタダ。意外とこちらの希望が通るときもありますよ！

その予算計画で本当に大丈夫??

一人暮らしの賃貸住宅の賃料は月収の3分の1以下が理想と言われるが…。

**賃料は毎月の売り上げの8%~10%以下が理想。**

もちろん、業種によって異なりますが、概ねこんな感じですよ。



物件の賃料（予算）を決めるときは、表面上の「高い」や「安い」も大事だけど、このテナントなら売上目標をクリアできるかという視点も重要です。予算内の物件でも設備や導線がイマイチだから売上が増えないなんてことでは本末転倒ですよ！

## 事業の見直しを行うタイミングは？



起業することは、廃業することと隣り合わせ。

うまくいったケースと同時に、計画通りにいかない場合どうするか。どういう状況が起こった時点で事業計画を変更するのかを決めておくことで、廃業することを回避します。



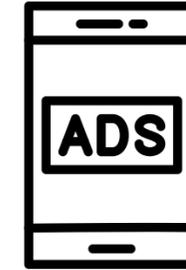
悲観的にならず、明るく考えることが大切だからこそ、うまくいかない場合のことも想定しておきましょう！

## ※事業の見直しを行うタイミングの例

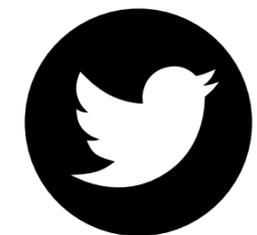
- ・資金が〇〇円以下になったとき
- ・売り上げが計画の〇〇%以下の状態が〇〇ヶ月続いたとき
- ・創業資金等の返済が滞ったとき
- ・自身の健康に問題が生じたとき
- ・行政から許認可に関する業務停止命令などを受けたとき、など



事業を始めるときより、退く決断をすることのほうが難しい  
ものです。できるだけ、長続きさせたいですね。



SNSとかウェブ広告とか、  
集客の方法がいろいろあり過ぎる！！



- ☑ 巷にはたくさんマーケティング手法やテクニックがあふれているけれど…
- ☑ シンプルに自分の商品やサービスを売る相手さえいれば、ビジネスはうまくいく。
- ☑ 良いものや良いサービスだから売れるという時代ではない。
- ☑ テクニックや商品力などはすぐれているに越したことはないけど、ある程度、過不足なければ問題なし。

- ☑ 技術の向上よりもあなたの商品やサービスが必要なとき、相手があなただを思い出してくれることが大切。
- ☑ そのためには、たくさんの人と出会い、その人たちとゆるやかなつながりを持ち続けることが大事。
- ☑ いきなり売り込まず、自分が何の専門家なのかを知ってもらおう。



あなた自身が相手から何か困りごとがあったとき、まず相談する相手として認識してもらえるといいですね！

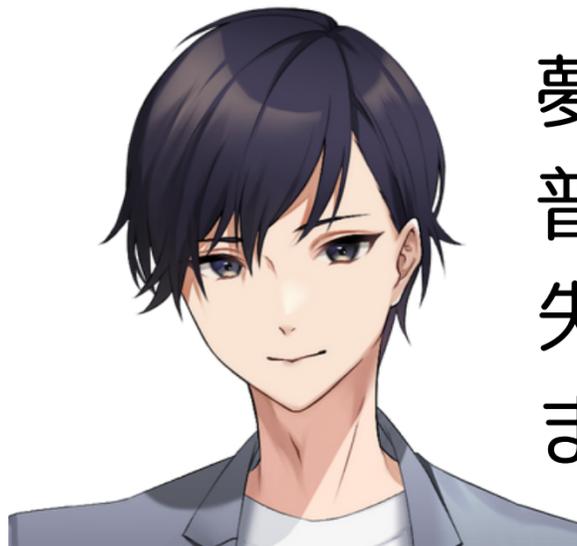
最後に…

夢は持ち続けるものではありません！

夢は叶わない。夢は思い描いたそのままのかたちで叶うことはありません！

だけど、「叶わないなら夢なんか持っても仕方ない」、そう受け取るのは早とちりです。

夢みる力があるから、今この瞬間を大切に生きられるから、想像も出来なかった、思いもよらない別の充実した未来が待っているのです。



夢は持ち続けるものではなく、アップデートするもの。  
普通なんて存在しないし、感情は天気のようなもの。  
失敗はさっさと終わらせて次へ進む、それくらいの気持ちでいきませんか？

起業して「小さくまとまろう！！」



理想のスペース、無限の可能性。

テナントフュージョン

@合同会社うんすい宅建



Tenant Fusion