

第 3 章

サービス付き高齢者向け住宅における ファイナンスとサブリース契約書の分析

第3章 サービス付き高齢者向け住宅におけるファイナンスとサブリース契約書の分析

1. サービス付き高齢者向け住宅におけるファイナンス ～新生銀行ヘルスケアファイナンス部のヒアリング～

1-1 はじめに

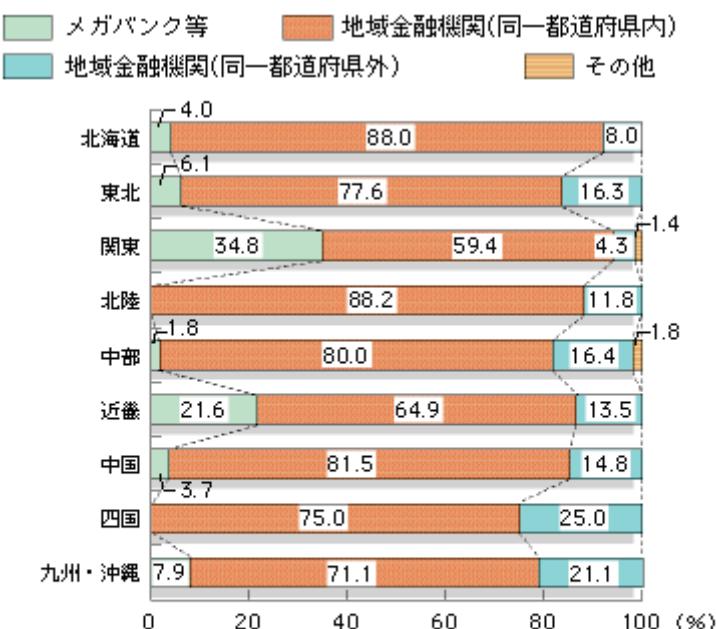
① アンケート調査結果から

本研究のアンケート調査によると、資金の借り入れ先として、「都市銀行」10.1%、「地方銀行」56.6%、「信用金庫」18.9%、「住宅金融支援機構」0.6%、「その他」等（農協、共同組合含む）13.8%であった。「地方銀行」「信用金庫」などの地方部の金融機関による積極的な融資がみられた。一方、「都市銀行」は制度開始に伴う不確実性を見定めている感もみられる。「住宅金融支援機構」は全くといってよいほど融資を行っていない。

下図は、地域別にみた、中小企業向け貸出の割合である。関東・近畿ではメガバンクもみられるが、他の地域は地域金融機関が占めている。資本の調達方法は大企業と中小企業でことなるが、従業員規模が小さいほど地域金融機関がメインバンクであろう。

一方、アンケート調査の事業主体（グループ事業を含まず）の従業員数をみると、「20人未満」33.6%、「20人以上100人未満」32.8%、「100人以上1,000人未満」で29.2%、「1,000人以上」で4.4%であった。100人未満の割合は66.4%であり、このことからも地域金融機関が高齢者住宅の供給促進を担っていることが理解される。

図1-1-1 地域金融機関における中小企業向け貸出を巡る競合相手(地域別)



資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の資金調達環境に関する実態調査」(2007年12月)

(注)ここでいう地域金融機関とは地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合を指す。

出典：2008年 中小企業白書

②調査目的・内容

平成22年度の生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門において資金計画・収支計画は審査の対象になっていない。金融機関が事業を精査した上で融資を決めているのだから、実際にその事業が成立するのかしないのかは、事業者の責任だと位置付けられている。

民間による市場競争が行われている中で、事業主体が事業リスクを負うのは当然だといえるが、しかし事業の失敗は入居されている高齢者をも巻き込み、居住の安定性が損なわれることも考えられる。また、サブリースの場合、運営事業者（オペレーター）が失敗すると、建築主（家主・オーナ等）にリスクを負わせてしまうことが想定される。いずれにしても、高齢者住宅事業は持続可能な事業であることが求められ、何かしらの失敗があつたとしても、「持続可能性」を担保する仕組みが焦眉の課題といえる。

そこで、一般に金融機関は高齢者住宅についてどう考えているのか、地方金融機関が積極的に融資しているのはどのような理由なのか、審査にあたって高齢者住宅事業の何をみているのか、どのように持続可能性を担保するかについて調査を行った。

③調査方法

新生銀行ヘルスケアファイナンス部長 藤村隆氏に「サービス付き高齢者向け住宅に対する融資の審査方法」についてヒアリングを行った。本報告書の公表内容については、守秘義務等を踏まえ、同氏の許可をいただいた上で行う。

④研究の課題

高齢者住宅のファイナンス研究は系統だったものがあまりみられず、個々の金融機関のこれまでのノウハウの蓄積に依存している。審査基準や分析ノウハウは、金融機関の競争力の原資でもあり、審査のプロセスや結果は内部情報として管理する必要があるため、多くの事業者にとってはブラックボックスであろう。しかし、高齢者住宅の供給が拡充されていくなかで、適正な市場を形成していくという意味においては金融機関が果たすべき役割と責任は増大していく。金融機関としても積極的な高齢者住宅への働きかけと情報開示が求められよう。

本調査報告は新生銀行の個別ヒアリングの内容を反映したものであるため、全ての金融機関が同様の手法を用いているとは限らないので留意されたい。また、融資のスキームの違いによって融資判断のポイントも異なると思われる。まだまだ不明なことや、検証すべきことも多く、本研究を契機とし次の研究に生かしたい。

1-2 サービス付き高齢者向け住宅事業の成否のポイント

高齢者が求めている「サービス」は何か？

- ◆最もニーズが高い（本人や家族が困っている）のは、**介護度や医療依存度が高く、自宅介護が困難な高齢者に対する常時介護**のサービス
- ◆次にニーズが高いのは、**単身、独身**で、生活の不安や不便を感じている**賃貸住宅**に住む高齢者に対する**生活相談、見守り、食事サービス**
- ◆**自立度が高く持ち家のシニア層**が、**25 m²**の狭い**賃貸住宅**へわざわざ住み替えるインセンティブはないのではないか？（将来的には**団塊の世代の自立高齢者向けの40m²以上**の豊かで安心な高齢者住宅のニーズが顕在化するのではないか？）

オペレーターが事業採算性を確保できるか？

- ◆建物を建てるのは容易だが、オペレーターが**長期間安定して**オーナーに対して**賃料を支払うこと**ができる**ビジネスモデル**か？
- ◆**30戸**程度の小規模なものは、**単独での事業採算**の確保が難しいのではないか？
- ◆住宅を提供する事業者と介護等サービスを提供する事業者が別々の場合（**分離型のビジネスモデル**）、それぞれ事業採算が取れるか？

・事業規模の課題

現在建設が計画されているサービス付き高齢者向け住宅は、地主の遊休地の有効活用による30戸前後の小規模なものが大半と聞いている。小規模なものは、満室にするための期間が短くてすむので立ち上げの赤字を少なくできるメリットはあるが、規模が小さすぎてオペレーション効率が低く事業採算が合わず、事業の「継続可能性」を確保できなくなる懸念がある。

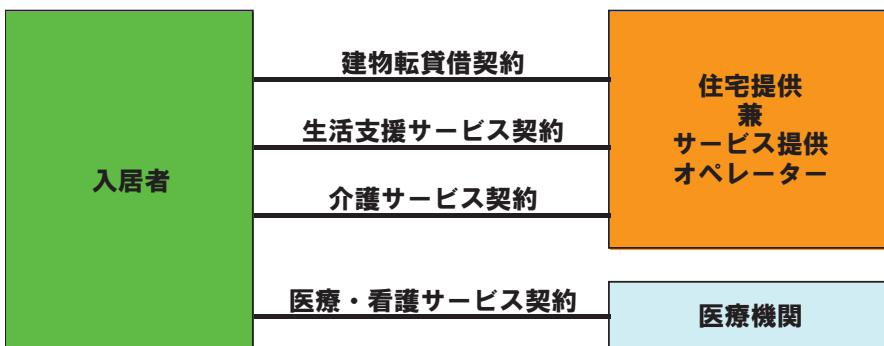
またサービス提供に必要な共用部分の面積も十分に確保できないので、建物としても使い勝手の悪い中途半端なものとなるリスクがある。不動産としての「継続可能性」にも問題があるのでないかと懸念される。

・分離型の収益構造の課題

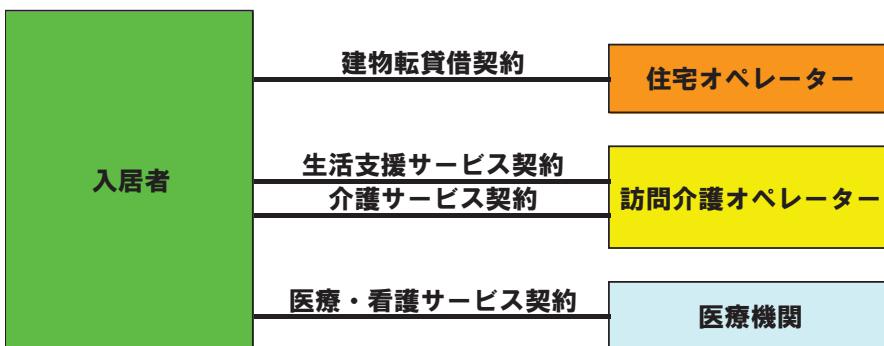
ビジネスモデルは次の図の通り、住居の提供者と介護等のサービスの提供者が同一事業者である「一体型」と、これらが別々である「分離型」とに分かれる。既存の要介護者を対象にした住宅型有料老人ホームや高齢者専用賃貸住宅の大半は「一体型」で運営されているが、今後サービス付き高齢者向け住宅は訪問介護事業者との提携による「分離型」で

行うものが増加するのではないか。

■住宅提供者とサービス提供者が一体のビジネスモデル（一体型）



■住宅提供者とサービス提供者が分離しているビジネスモデル（分離型）



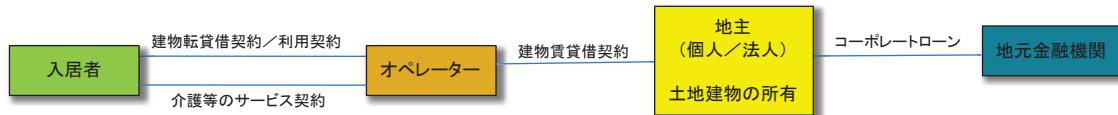
一体型は、住宅事業と介護サービス、生活支援サービスを包括的に提供しているので分離型に比較して収益機会が多い。入居に関しては賃料や管理費を低く抑え、そのかわり介護保険の収入で全体として収益を合わせるということが可能である。

一方、分離型の場合、介護サービスを提供する訪問介護事業者は相当数の要介護者が集住していれば利益を出しやすいが、住宅の提供のみを行う事業者はそもそも利益率が低く、家主からの借り上げ家賃（マスターリース賃料）は固定家賃なので、稼働率が低迷すると赤字を余儀なくされ、かなりの事業リスクを抱えているのではないかと危惧される。

分離型の場合には、住宅の提供者とサービスの提供者が業務遂行について連携を図り、適正かつ公正にリスクと収益をシェアする仕組みを作らないと立ち行かなくなる可能性があるのではないか。

1-3 運営、所有、ファイナンスのストラクチャーの類型

○地主の遊休地有効活用ストラクチャー



- 現在、最も多いケース。地主が遊休地の有効活用として建物を建て、オペレーターに一括で賃貸するストラクチャー。地主は個人が多いが、不動産会社等の法人のケースもある。
- 地主に貸し付けている金融機関は、地元の地方銀行、信用金庫、農協が多い。
- 債務者は地主なので、金融機関は地主の返済能力を最重要視している。地主が大金持ちで定期預金が担保にあれば対象物件の価値は問わなくともよいという割り切りもできる。
- オペレーターからの賃料が延滞しても、地主が大金持ちなら貸付金の返済が滞る可能性がないということになれば、オペレーターの経営能力や事業採算性に問題があったとしても、建設資金を貸し付けてしまう懸念がある。
- 計画中の大半の物件が30戸以下の小規模なものということから推測すると、実際にはオペレーターの経営能力や事業採算性が金融機関によりチェックされておらず、地主の信用力という割り切りで融資されるケースが多いのではないか？

○オペレーターの自己保有ストラクチャー



- オペレーターが土地建物を所有し、運営しているという自己保有のケース。
- オペレーターにすべてのリスクが集中しているため、金融機関はオペレーターの経営能力や対象事業の事業採算性を審査して融資判断をする。対象物件を担保とする場合には、対象物件が担保として価値があるかどうかも審査対象となる。
- このストラクチャーで建設されるものは金融機関のチェックが十分働いているのでリスクは小さいのではないか。ただし、オペレーターはオーバーバンクルーニーズが高いので、このストラクチャーで建設されるケースは意外と少ない。

○不動産流動化ストラクチャー



- ・特別目的会社（S P C）を使った不動産流動化スキームのケース。S P Cが土地建物を所有し、建設資金を金融機関がノンリコースローンで貸付ける。S P Cへの出資は投資ファンドが行う。
- ・不動産流動化ストラクチャーの場合、S P Cは単なるペーパーカンパニーのため、融資返済のよりどころは担保不動産に限定されているので、不動産価値を厳格に審査する。なおかつ不動産価値の源泉はオペレーターの支払う賃料にあるので、オペレーターの経営能力や対象事業の事業採算性も審査対象となる。

1-4 サービス付き高齢者向け住宅に対する融資の審査方法

■「借入人」(=所有者)についての審査項目

借入人=地主（個人、法人）、デベロッパー、ＳＰＣ、オペレーター

- ◆社会的な信用力
- ◆財務内容（損益状況、資産状況）
- ◆収益償還力
- ◆担保力
- ◆対象物件の売却可能性（担保処分性）
- ◆リファイナンスの可能性（短期貸付の場合）

- ・借入人がＳＰＣの場合はペーパーカンパニーのため審査対象とならないが、エクイティ出資をしているスポンサーの信用力を一応審査する。
- ・借入人が地主、デベロッパー、オペレーターの場合には、社会的な信用力、財務内容、収益償還力、担保力、担保物件の売却処分性を審査する。
- ・短期貸付の場合は期限内で全額返済するのは無理なためリファイナンスが可能かを見る。

■「オペレーター」についての審査項目

- ◆社会的な信用力
- ◆業歴、実績
- ◆経営理念
- ◆財務内容（損益状況、資産状況）
- ◆組織管理体制
- ◆コンプライアンス
- ◆入居者、関係者、行政からの評価

- ・一括借り上げをしているオペレーターが、賃料を安定的に借入人（家主）に払ってくれるかどうかで借入人のリスクが変わってくるので、一括借り上げをするオペレーターの信用力が非常に需要。
- ・社会的な信用力、業歴・業績、経理面、財務内容、危機管理体制、コンプライアンス、施設内での事故、ハラスマント、評判等会社全体としての信用力を審査する。
- ・会社全体の財務状況については施設介護事業を専門とする大手事業者の場合、売上

高経常利益率は上場企業で 15%位。上場していない会社だともう少し効率が悪い。
5~10%位が確保されていれば健全な水準と思われる。

- ・ただし既存の稼働物件が少なく、開発案件が多い創業まもない時期は当然会社全体の損益は赤字になる。安定期に入った場合の利益率が 10%くらいというのが一つの目安。

■ 「不動産」についての審査項目

- ◆遵法性（都市計画法、建築基準法、消防法、老人福祉法、設置基準）
- ◆環境問題（土壤汚染）
- ◆近隣問題
- ◆立地
 - ・周辺環境
 - ・アクセス
- ◆建物の構造、耐震性能
- ◆設備
 - ・共用部分
 - ・専有部分
- ◆築年数
- ◆事業コンセプトと設計・設備の適合性
 - ・「自立者向け」か「要介護者向け」か
 - ・「富裕層向け」か「中堅層向け」か「困窮者層向け」か

- ・特にS P Cに対してノンリコースローンで貸し付ける場合には、不動産の価値が極めて重要となる。
- ・遵法性の問題は、一般の不動産ファイナンスの場合と同じ。環境問題、近隣問題、立地、設備、築年数、事業コンセプトと設計・設備の適合性などを審査する。
- ・近年は少なくなったが、高齢者住宅・介護施設は嫌悪施設とみなされ、近隣住民等の反対運動がおき開業が遅延するリスクがある。
- ・建物の構造は、新築の場合は新耐震基準で問題ないが、独身寮等のコンバージョンの場合は問題になることがある。
- ・自立者向けか、要介護者向けかによって、ハードのスペックは変わってくるので、事業コンセプトと設計設備の適合性が重要。
- ・富裕層向けのものと中堅層向けのものと困窮者層向けのものでは仕様やグレードが違ってくる。事業コンセプトとうまくマッチしているか。マッチしていないと過剰投資となる。

■事業コンセプトと設計・設備の適合性の問題

介護度の高い高齢者向けの住宅・施設のプラン(25室) 必要床面積~40m²/室

1	2	3	4	5	6	7	共用部分 【延床面積の55%】					8	9	10	11	12		
							食堂・厨房・団欒室・リハビリ室・共同浴室・機械浴室 洗濯室・ヘルバーステーション・倉庫等											
13	14	15	16	17	18	19		エントランスホール・廊下・階段					20	21	22	23	24	25
								居室部分 18m ² /戸 洗面・トイレ										

自立度の高い高齢者向け住宅のプラン(25室) 必要床面積~40m²/室

1	2	3	4	5	共用部分 【延床面積の37.5%】					6	7	8	9	10	11	
					食堂・厨房・団欒室 エントランスホール・廊下・階段											
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25			

- ・上下のプラン共にワンフロアー25室、上は介護度の高い人向けの建物。下は自立度の高い人向け。いずれも1室あたり必要な床面積は40m²の設定。それを専有部分と共用部分にどう振り分けるかがビジネスモデルによって変わる。
- ・上側の居室部分が18m²のプランは、居室は広くない代わりに、サポートやケアをするための共有部分に十分な設備とスペースが確保されている。浴室は居室ではなく、共有部分に大浴場、機械浴、個浴を配置する。食事介助や介護などケアを必要とする時間が長くなると、居室での活動は低下し、共用のリビングや食堂で過ごすことが多くなる。要介護者向けは必然的に共有部分の広さが必要となってくるので、居室部分の割合は45%、共用部分の割合は55%位。
- ・下側の居室部分が25m²のプランは、自立度が高いと日中は外出していることも多く、食事は自炊するなど居室の中での活動も多くなり、共有部のウェイトは低くて十分。居室の広さ25m²という基準は最低限で、どこまで大きくしてもよい。この25m²プランの場合居室部分の割合は62.5%、共用部分の割合は37.5%。ただし、単身高齢者といえども、自立度の高い人なら家財道具も相応にあることより居室25m²は狭いと感じるのではないか。

■ 「オペレーション」についての審査項目

- ◆マーケットの環境
 - ・高齢者人口の密度、需給関係（要介護度等）、競合物件の状況
- ◆サービスの内容
 - ・安否確認、生活相談、生活支援、食事、介護、看護、医療…
- ◆営業損益状況
 - ・収入の内訳
 - ・支出の内訳
 - ・賃料負担力
 - ・入居者の稼働率
 - ・入居者の入替率
- ◆入居料金の設定
 - ・月額費用、前払金の金額
- ◆入居契約の内容
- ◆前払金の保全措置
- ◆入居者募集の営業力
 - ・営業体制
 - ・営業ルート
- ◆入居者の属性
 - ・年齢
 - ・性別
 - ・介護度
 - ・医療依存度
- ◆スタッフの人数、質、人員配置
- ◆部門別収益力（住宅部門、生活サービス部門、食事部門、介護部門、医療部門）
- ◆オーナーに対する賃料水準
- ◆オーナーとの賃貸借契約の条件（期間、中途解約、賃料改定、運営情報の開示）
- ◆制度リスク
 - ・介護保険報酬への依存度
 - ・行政の許認可リスク

- ・そもそも高齢者の住んでいないエリアは需要が少ないので、高齢者がどのくらい住んでいるのか、競合施設がどのくらいあるのかマーケットを調査する。
- ・サービスの内容は、どういうレベル・種類のサービスを提供するか、それに対してどういう人員体制で臨むのかが重要。それらは全て入居者の利用料に反映する。同じサービスでも手厚くやるのか手薄になるのかで価格が違ってくる。マーケットのニーズとの適合性をみる必要がある。従業員が確保できるかは重要なポイント。
- ・営業損益状況は、収入の内訳、支出の内訳を分析して、対象物件の事業キャッシュフローによる賃料負担力を見る。稼働率が落ちたら家主に対して家賃を支払えなくなるため、賃料負担力にはバッファーが必要となる。ビジネスモデルにより異なるが、要介護者向けタイプは売上項目が多種のため、稼働率により収益変動リスクが大きいので、その分のバッファーが必要。賃料支払い前の営業利益の約8割が賃料の上限と考えられる。一方、自立タイプは限りなくマンションのサブリース事業に近いのでバッファーは少なくともよい。賃料支払い前の営業利益の9割程度の賃料でも負担可能ではないか。
- ・収益は稼働率で決まり、多くの事業者は稼働率が90%台にのることを前提に事業計画を考えている。損益分岐点は稼働率70%位。そこを超えると黒字化していく。
- ・有料老人ホームだと、開設して2年以上たっているのに稼働率が90%以上ない案件はどこかに問題があるという見方をしている。損益分岐点を超えていれば問題ないのではないかという考え方もあるが、ビジネスとして見た場合、稼働率が90%台で安定していることが一つの目安になる。
- ・入居料金の設定は、入居者の経済力や、近隣施設の相場を外していないかが重要である。入居費用の支払い方法について、月額利用料は年金受給額の範囲内に抑え、不足分は前払い一括して支払いたいというニーズは根強くあるので、どのように前払金の保全措置を講じていくかということが、入居者保護の観点から大事になってくる。
- ・入居者募集の営業は極めて重要。ブランド力や信用力の高いオペレーターは入居者が集まりやすい。中小零細や、異業種から初めて参入するようなところはなかなか空室が埋まらないという悩みを抱えている。自立者向けの物件の営業ルートは、不動産仲介のように広告宣伝、専門業者への委託、営業マンによる見込み客への勧奨等である。介護度や医療依存度が高い人向けの物件の営業ルートは、病院のソーシャルワーカー、ケアマネジャー等である。
- ・入居者の属性はキャッシュフローに大きな影響を与える。年齢、性別、介護度、医療依存度などを分析する。終身契約の場合は長生きリスクがあるが、何歳で入居するかによってこのリスクが顕在化していく時期が変わってくる。介護度は、介護保険からの収入に直結している。医療依存度も同様で、賃料は低くても医療保険と介護保険で利益を出すというビジネスモデルもある。

■賃貸借契約（マスターリース契約）についての審査項目

◆賃料水準

- ・坪当り賃料単価
- ・1室当り賃料単価

◆賃貸借期間

◆賃料改定条件

◆中途解約条項

◆情報開示

- ・対象物件の運営状況
- ・対象物件の損益状況
- ・オペレーターの決算状況

◆ステップイン条項（分離型の場合にはサービス提供者との間でも必要）

- ・経営指導
- ・バックアップオペレーター

◆キックアウト条項（分離型の場合にはサービス提供者との間でも必要）

- ・解約条項
- ・リプレイス条件

◆借地契約条件

- ・普通借地、定期借地
- ・権利金、地代

・賃料水準の基準は、1坪当りの賃料単価はどうか、1室当りの賃料単価はどうかを審査する。賃料単価が法外に高かったりするとどこかのタイミングで賃下げ請求が行われる懸念がある。例えば、ハウスメーカーが地主に対して「アパートを建てるより『サービス付き高齢者向け住宅』を建てた方が家賃を高くとれますよ」と営業を行ったとする。一方でオペレーターに対して「これだけ事業利益が想定されるから少し高いですがこのくらいの家賃は十分払えますよ」と営業を行ったとする。このような話で事業がスタートしてしまうと、想定どおりに事業が進まなかつた場合、必ずそのひずみがどこかで出てくる。それを事前にチェックする必要がある。

・賃貸借期間はおおむね 20 年以上。

・賃料の改定条件については 3~5 年ごとに社会情勢を見極めながら決めるものが多い。例えば、当初の賃料が安いが自動的に 5%ずつ上がっていくような契約になつている場合は気をつけなくてはいけない。

・中途解約条項は相当の縛りがないとお互い困ることになる。唐突にオペレーターから建物を返しますと言わされた場合、家主として賃料収入の安定性、入居者として居

住の安定性という点より問題が大きいので一定の制限が必要である。

- ・情報開示条項は、オペレーターの立場からすると、賃料さえきちんと払っていれば、対象物件の運営状況やオペレーターの経営状況まで家主に開示する必要はないともいえる。しかしオペレーターがどういう経営状況にあるかを家主がモニタリングできる仕組みがないと、家主は蚊帳の外におかれ、問題がおきたときや、問題が起きる前に適切に対処することができなくなる。対象物件の運営状況、損益状況、オペレーターの決算状況等を開示してもらえるよう、賃貸借契約に情報開示の条項を入れることが重要である。
- ・ステップイン条項は、例えば稼働率が損益分岐点である70%を切るといったような運営上の問題が発生した場合に、家主がオペレーターに対して経営指導を行い、経営改善を促すための仕組みである。家主が指定したコンサルタントに問題点を分析させて、改善策を提案し、それに従って経営改善を図る。経営改善が実現されない場合にはバックアップオペレーターを選定し、リプレイスに備える。
- ・キックアウト条項は、最悪の事態の場合はオペレーターを入れ替えるための規定である。例えば、債務超過、2期連続経常赤字、法令違反、不正請求、重大な事故等、運営の継続性に重大な支障が発生した場合に、あらかじめ設定されたバックアップオペレーターや新たに定めた後継オペレーターとリプレイスできるようあらかじめその要件を定めておく。リプレイスする時の現場の引継ぎや立ち退きの細かなルールもあらかじめ定めておくことで「継続可能性」を担保することが可能である。
- ・有料老人ホームの場合、オペレーターが倒産し運営をクローズしたという事例はこれまでほとんどない。大半のケースが後継のオペレーターが現われて運営を引き継ぎ、入居者は従前と同様の条件で住み続けている。ただしその場合には誰かが痛みを負う。一番痛みを負う可能性があるのは家主である。なぜならば、運営を継承するオペレーターは借り上げ賃料が下がることを承継の条件にするケースが多く、家主としても後継オペレーターが見つからなければ家賃も入ってこず、入居者が路頭に迷うことにもなれば社会問題となるので、家賃は減額されてもやむをえないという形で決着することが多いからだ。3割家賃が下がって後継オペレーターに承継されるケースもあったと聞いている。当初の設定賃料が高すぎると、そういうことになるが、当初の設定賃料が適切であれば賃料は変わらずにスムースに後継オペレーターが見つかる可能性が高い。
- ・なお、分離型の場合には住宅提供者とサービス提供者を同時にリプレイスできるよう、家主、住宅提供者、サービス提供者の3者で賃貸借契約とは別にキックアウトに関する覚書を結んでおくことが賢明である。なぜならば分離型は前述の通り収益性の確保が難しく、一体型でないと後継オペレーターが見つからない可能性があるからだ。

1－5 融資の審査についてのまとめ

■金融機関の審査機能について

- ・全ての金融機関がサービス付き高齢者向け住宅のビジネスモデルについて必ずしも熟知しているわけではない。オペレーションのキャッシュフロー分析やオペレーターの企業分析をどこまでやっているのかは金融機関によってまちまちではないか。融資がついたからといって対象物件の事業収益性やオペレーターの経営能力を、金融機関が適正にチェックしたとは限らない。
- ・建設資金を融資するということは、運営実績のない物件に融資することなので、本当に事業計画どおり推移するかの判断は難しい。従って立ち上げの赤字に耐えられるだけの十分な企業体力のないオペレーターの案件はリスクが高い。
- ・地主の遊休地の有効活用で建設する場合、地主が古くから取引のある大資産家であれば、対象物件のビジネスモデルや事業キャッシュフローがどうこう、オペレーターの企業体力がどうこうではなく、この地主であれば大丈夫ということで融資するケースもあるのではないか。
- ・このような場合、万が一計画どおりオペレーターの事業が推移しなかったとすると、家主（地主）に多大な損失を与えるのみならず、高齢者の居住の安定性が損なわれ、対象物件は不良資産と化すリスクがある（建築会社と金融機関は損失を被らないかも知れないが・・・）。

■建物の規模について

- ・現時点で開発されているサービス付き高齢者向け住宅は、30戸前後の小規模な物件が多いと聞いているが、民間業者による事業として、事業採算性が確保されるのか疑問がある。福祉事業や非営利事業として地域のコミュニティーで運営されるのであれば、「継続可能性」は確保できると思うが、民間事業としては一定の規模の利益がないと採算がとれない可能性が高い。有料老人ホームや高齢者専用賃貸住宅の場合、成功している事業者は50戸～100戸が適正規模としている。
- ・さらに、自立者向けの住宅の場合には住み替えの動機付けをするためには、何らかの魅力や付加価値が必要で、そのためには共用部分の仕掛けも重要。大きい物件になればなるほどスケールメリットが出せる。過去の自立者向け有料老人ホームでは100戸以上の規模のものが多い。

■賃貸借契約について

- ・サービス付き高齢者向け住宅事業は、オペレーションの「継続可能性」が最も重要なである。すなわち入居者の稼働率が90%台で安定しており、適正な事業利益が確保されており、賃料負担力に一定の余裕がある状態を維持することである。

- ・仮にオペレーションの「継続可能性」に問題が発生した場合に、それを立て直せる仕組みを建物賃貸借契約等の中にあらかじめ設定しておくことが重要である（転ばぬ先の杖）。賃貸借契約は一度締結すると変更が難しいので、最初が肝心である。情報開示、経営指導、リプレイスの条項を賃貸借契約にあらかじめ織り込むことが望ましい。
- ・建物の規模やスペックが適正で、ビジネスモデルとのマッチングがきちんとできていって、マーケットが供給過剰でなければ、万が一の場合にも事業を肩代わりしたいという後継オペレーターが現れ「継続可能性」を維持することができる。

1－6 自立者向けの高齢者住宅市場について

現時点では要介護高齢者向け住宅に圧倒的なニーズがあり、自立高齢者向け住宅の供給は多くない。しかし近い将来、団塊世代の自立高齢者向けに、アメリカのCCRCのような住宅マーケットが生まれることが予測される。そのときどのような住宅が求められるのであるか。

- ・要介護者向けの住宅の需要は、要介護者の分布、既存施設の整備状況、既存施設の待機者の状況等に関するデータがあるので、これらを用いて、概ね正確に予測することができる。一方、自立者向けはそういう意味で根拠となるデータが無いため、需要予測が非常に難しい。
- ・高齢者の80%以上は持ち家に住んでおり、身体状況が自立している段階で「広いマイホーム」から「狭い賃貸住宅」に住み替えるためには、それなりの動機付けが必要と考えられる。
- ・ハードについては、どのような立地が良いか（都心、郊外、リゾート、大学キャンパス内・・・）、どのくらいの居室面積が必要か（70m²、40m²、25m²・・・）、共用部分にどのような施設が必要か（食堂、大浴場、ジム、集会室、カラオケ室・・・）ということを検討しなくてはならない。
- ・ソフトについては、どのようなサービスを提供するか（受付、取次、安否確認、食事、生活健康相談、家事手伝い、大工仕事、送迎、訪問介護、訪問看護、訪問診療・・・）、どのようなコミュニティーを提供するか（セミナー、サークル、大学でのエクステンション講座、ボランティア、運営参加・・・）ということを検討しなくてはならない。
- ・価格については、団塊の世代はそれなりに贅沢に暮らしてきているので、高い生活レベルを維持するにはそれなりに費用もかかる。年金生活になって居住費にどのくらいのコストをかけられるのかを見極める必要があろう。富裕層もいれば、そうでない人もいるため、商品企画としてもいくつかのパターンがあり、通常の分譲マンションなどでもグレードがあるのと同じように、ハード面と提供サービス面のグレードによって幾つかにカテゴライズされると考えられる。また、賃貸住宅や利用権のみならず、区分所有権の分譲のニーズも多いのではないか。
- ・デベロッパー（不動産開発業者）には、既に有料老人ホームの運営を自社で手掛けている事業者がある一方、「人の生死にかかわるサービスはハドルが高い」と考えるデベロッパーも多く、自立高齢者向けの住宅の方が取り組みやすいようだ。大手のデベロッパーは、分譲マンションを開発してきた実績をベースに、団塊世代の自立高齢者にどのような住宅ニーズがあるのか商品の企画をいろいろと考え始めている。
- ・金融機関はサービス付き高齢者向け住宅事業を自ら行うことはできないので、事業

を行う事業者に対して資金面でバックアップすることで間接的に社会のニーズに対応していく。取りあえず目前の5年間は要介護高齢者向けの住宅にかなり資金を提供することになるであろうが、その後は団塊世代の自立高齢者のニーズに合った住宅の開発を積極的に支援することになるであろう。まだ、どの事業者もどういうものにニーズがあるのか具体的に掴みきれていない段階ではあるが、それなりのボリュームでニーズは出てくると予測している。

1－7 都市部の高齢者住宅市場について

今後は1都3県をはじめとする大都市部の高齢化が急速に進展していく。地方は逆に定期に入り、高齢化率は高くなるけれども高齢者の絶対数は伸びていかない。そうすると需要が急増していくのは大都市部であることが予測される。しかし現状では、大都市部のマーケットは大きくない。

- ・現状大都市部にマーケットが拡大していない理由は2つ。1つは用地の確保が難しいこと。もう1つは土地のコストが高いため、利用者の負担能力とのバランスが取れないことである。ここを何とか解決しない限り、一番ニーズのあるところに供給が出来ない。
- ・誰しもその解決策が必要だと思いながら誰も見つけられないでいる。そのギャップを埋めるには、民間の取組みだけでは難しく、公的な支援を活用する方法も有効かもしかない。例えば、UR団地、公営住宅、廃校になった学校等の公共の遊休地を民間事業者に安価に提供する方法、入居者に入居費用の補助を行う方法、オーナーに対して建設資金の補助を行う方法が考えられる（一部は既に実施されている）。
- ・土地のコストを低減するためには、所有権ではなく借地権を利用する方法も考えられる。しかし首都圏だと普通借地権を設定する場合には所有権の価格の80%くらいの権利金が必要で、これだと所有権を取得するのとあまり変わらないが、地方だと権利金の授受を伴うことが少ないので有効な手段といえる。
- ・定期借地権を利用する方法も考えられる。定期借地権の場合には、期限が到来したら必ず土地を返さなくてはならない代わりに、権利金は不要、地代だけでよいということになればかなりコストは違ってくる。しかし、定期借地権の期間が50年程度だと不動産の証券化の手法でファイナンスを行う場合には、資産価値が50年後はゼロになってしまうのでなかなか難しい問題がある。

今後どのようなマーケットが広まっていくかについて。

- ・1都3県については、埼玉、千葉、神奈川は郊外の住宅地には500坪以上の土地の供給もあるので、どんどん建設が進むと思われる。田園都市線沿線のように既に高額な有料老人ホームについては飽和状態という所もある。
- ・一方、東京23区内だと相当土地が高く、高額な賃料にならざるを得ない。サービス付き高齢者向け住宅、特に要介護高齢者向けの物件は、「サービス」を提供するための共用部分が必要なので、レンタブル比は一般的のマンション（80～90%）よりも低くなる（40～60%）ため、専有面積（居室面積）当たりの管理費込の賃料単価は賃料相場の安いエリアでも18,000円／坪程度となり（居室面積25m²の場合、

$18,000\text{円} \times 25\text{m}^2 \div 3.3 = 136,363\text{円}$)、これにサービス提供費(主として人件費)がサービスの質と量に応じて上乗せされることになる。

- ・23区内において富裕層向けの月額費用50万円超の高齢者住宅・介護施設は既に一定のボリュームが供給されて需給バランスは概ね均衡していると見受けられる。一方、中堅サラリーマン層だった年金生活者向けの高齢者住宅・介護施設がまだまだ不足している。この層のニーズが最も高くボリュームゾーンと思われる。月額費用が総額20~25万円というものが出来ればすぐに埋まるのではないか。
- ・認知症対応のサービス付き高齢者向け住宅に対するニーズは今後飛躍的に拡大すると思われる。
- ・民間事業者の企業努力によりこれからは徐々に料金が低いものも出てくると思うが、やはり50室~100室といった一定以上の規模の物件でなければサービス提供等の費用を抑えることはできないであろう。

独身比率が高まっており今後、賃貸住宅で過ごしてきた単身高齢者(いわゆる「おひとり様」)向けの住宅の需要が増えてくると予測される。また、低所得者向けの住宅も相当数需要が増していくが、民間事業者のビジネスとして成り立つ可能性はあるか。

- ・要介護ではない自立の単身高齢者の増加に対応して、食事提供をはじめ生活利便性が高く、緊急コール等の安心サービスがついていて、同世代の住人同士の一定のコミュニティーのある住宅に対するニーズは今後高くなると思われる。もともと賃貸住宅でコンパクトな生活をしていることから、住み替えることに抵抗感や障害が少なく、慣れ親しんだ都会暮らしから離れたくないという、自立の単身高齢者層に向けた住宅マーケットは有望ではないか。
- ・低所得者向け住宅については、事業者が一定の収益を確保できるのであれば、民間の事業としても取り組みは可能であろう。実際に生活保護受給者も対象とした有料老人ホームも数多くある。ただし、すべてを民間事業者に委ねると、家賃を安くして受給者を呼び込み、その代わりに介護保険や健康保険をいっぱい使わせたり、不正請求したりという形の「貧困ビジネス」につながるリスクがあるので、一定の領域は従来同様公的な福祉サービスとして取り組む方が財政負担は軽減されるのではないか。

(本報告に関する新生銀行の免責事項)

- ・本件ヒアリングにおける新生銀行の提示した資料や発言内容は、一般的な情報提供を目的としたものであり、融資条件提示、もしくは金融商品の申込みまたは勧誘を意図したものはありません。

- ・本件ヒアリングにおける新生銀行の提示した資料や発言内容は、正確性および完全性を保証せず、インタビューアーの主観や推定に基づく記載を含んでおり、その内容や見解を隨時変更することがあります。

2. サブリース契約書の分析

2-1 調査背景・調査目的

第1章のアンケート調査結果からも明らかなように、土地オーナー自らが建物を建設し、これを運営事業者が一括で借り上げ、入居者に転貸するといったサブリース方式を利用したサービス付き高齢者向け住宅が一定割合で存在する。このようなサブリース方式を利用したサービス付き高齢者向け住宅事業は、国による直接の建設・改修費の補助という後押しを受けて建設需要が拡大する中、今後さらに都市部を中心に増えることが予想される。

その際、とりわけ問題となるのは、高齢者向け住宅事業が継続性を要求する事業である以上、運営事業者自らが、土地建物を所有せずサブリース方式を採用したとしても、そこで暮らす入居者の居住の継続性、安定性を十分に保証しうるような体制が整えられているかどうかである。それを判断する材料の1つとして、本調査の対象たる土地・建物オーナーと運営事業者との間で作成されるサブリース契約書を挙げることができるだろう¹。しかしながら、高専賃に遡ったとしても、これまで、実務でいかなる契約書が交わされてきたのかという実態を把握する基礎的な調査研究は存在してこなかった。

そこで、本調査の目的は、以下の2つである。ひとつは、サブリース方式を採用したサービス付き高齢者向け住宅の実状を契約書の分析を通して把握することである。もうひとつは、入居者の居住の継続性、安定性を保証する仕組みづくりのために、法的支援の課題及びそのありかたを考察することである。

したがって、検討の進め方としては、まずは、実際に収集した契約書の分析を行った後、これまでのサブリース契約にまつわる法の状況を確認し、考察を行うこととする。

2-2 サブリース方式を採用する事業者のサブリース契約書の分析

2-2-1 サブリース契約書の調査・分析の実施要領

①研究調査対象・方法

本調査の対象は、「第1章の2」において実施されたアンケート調査対象と同様である。

また、本調査研究では、先のアンケート調査を実施した際に、任意で運営事業者より返送してもらい、収集できた契約書の分析を行うものである。

②回収状況

¹ なお、サブリースという用語は、転貸借を意味する英語に由来するものである。しかし、ここでいうところのサブリース契約とは、マンション・アパート等の建物所有者（オーナー）が事業者に一括して建物を長期間にわたり賃料をとって貸す契約を意味するものとする。

上記の方法により、回収した契約書は、次の通りである。

表1 回収した契約書一覧

回収した契約書一覧		
	事業者数	契約書数 (物件毎)
単独運営事業者	12	12
複数運営事業者	3	5
計	15	17

なお、複数の物件を運営する事業者であっても、契約書は、同じではなく、物件ごとに異なる条項も有していたことから、契約書数は物件毎に数えることとして分析を行った。

③分析にあたっての確認事項・留意事項

以下では、分析にあたって前提となる確認事項について触れておきたい。

- 分析にあたって比較の参考として用いたサブリース契約書は、国土交通省が公表している『サブリース住宅原賃貸借契約書』である²。この契約書の雛形を本調査研究では、「標準契約書」とみなして分析を進めることとした。
- 回収できた契約書数が全部で17通と少なかったことから、下記の分析結果が、サブリース方式を採用する高齢者向け住宅事業のサブリース契約書作成の実状を必ずしも正しく反映したものとはいいがたい。しかしながら、わずかな件数ではありながらも、事業者の協力により、任意で返送してもらった契約書は、まさに数字まで書き込まれ、実際に今まさに効力をもつ契約書（原物）のコピーをそのまま返送してもらっている。その意味では、契約書数は少なくとも、契約書の分析、特に契約書に記載された内容に関する分析については、一定の意義があると考える。

2-2-2 サブリース契約書の調査結果

①2つの一覧表について

本調査では、契約書を分析するため、2つの一覧表、表2 サブリース契約書の一覧表(P190,191)、及び表3 サブリース契約条項の内容(見出し)一覧表(P192,193)を作成した。

すなわち、表2は、主として契約書の基本形式が整っているかどうか、さらに一般的な賃貸借とは異なる点を有するサブリース契約書ならではと思われる項目を設定し、これを一覧表にまとめたものである。

これに対し、表3は、既述したように、国土交通省が公表している『サブリース住宅原

² 国土交通省HP (<http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/torikumi/torikumi.html> 2012.3.21)

賃貸借契約書』を標準契約書と捉え、その契約書の条文の内容と合致する契約条項が回収できた契約書でも設けられているかどうかを比較調査したものである。なお、標準契約書にはなかった項目については、その他（追加条項）として、具体的記載も行った。

以下では、一覧表ごとに、その主な結果および注目すべき点等につき、述べてみたい。

②主な結果（表2より）

- ・表2(3)は、貸主の権利関係を示したものである。【3】（契約書番号をさす。以下も同様とする。）以外の賃貸人は、土地所有者たる自らが建物も建設、所有し、これを運営事業者が一括で借り受けていることが明らかとなった。
- ・表2(4)は、契約書の表題に着目し、調べたものである。契約書の表題をみるとかぎり、多少、表現には違いがあるものの、賃貸借契約書としているものが多い。なお、標準契約書のような原賃貸借といった表現や、マスターリース契約書といったような契約書はなかった。しかし、表題から端的にサブリース契約であることをうかがわせたものとして、【2】の「一括借受契約書」、【14】の「賃貸借（転貸借）契約書」がある。
- ・表2(5)より契約書の内容に入るが、(5)は、契約書の中で、転貸を前提とした契約であるか否かを示したものとなる。結果をみると、【7】【17】は、そもそも条文自体がなく、契約書の形式自体に問題がある。それらを除くと、【3】【4】の契約書が転貸の目的である旨の記載がなかった。
- ・表2(6)は、契約の条文数を調べたものである。標準契約書が20条からなる点をふまえると、【7】【17】の0条、【9】の8条、【11】の9条、【1】の12条は、条文数として少なく、契約書として必要な内容が不十分な可能性がある。なお、【7】【17】を除く契約書の条文数の平均は、およそ20条であった。
- ・表2(7)、(8)は、契約書に頭書があるか否か、見出しがあるか否かを調べたものである。(7)・(8)の項目は、契約書の書式については自由である以上、なくても問題はない。しかし、標準的な契約書では、これら形式を備えていることが多いので、契約書としての基本的な形式を整えているかを調べる指標としてはわかりやすいものである。結果は、頭書ありが10、見出しがりが14であった。【7】【17】を除き、見出しなしは【1】のみであり、また【1】は、頭書もない上に、条文数も他の比べ、少ないとことからすると、全体として契約書の基本的な形式を十分備えているとはいえないようと思われる。
- ・表2(9)は、賃貸借期間を調べたものである。結果をみるとかぎり、【9】の3年を除けば、ほとんどが20年以上という長期の契約期間を定めていた。なお、賃貸借期間の平均は、22年であった。
- ・表2(11)は、契約当初の一定期間、賃料に関して支払猶予・免責を認めているかどうかを調べたものである。サービス付き高齢者向け住宅でよくいわれることとして、

一般的な賃貸の入居よりも、入居者が埋まるまでに時間がかかるといわれている。募集の仕方、入居ルートなどが通常の賃貸とは異なることがその理由である。そのため、契約当初は賃料収入が望めず、赤字となることが多いことから、支払猶予・免責条項を設けることがあるといわれている。結果としては【2】の4カ月、【8】の2か月、【11】の2か月、【16】の3カ月の4物件の契約で、支払猶予・免責条項が存在した。

- ・表2(12)は、家賃改定条件の有無、及びその内容について調べたものである。改訂条項がなかったのは、2件（【6】【13】）であった。大多数は、協議の上、家賃改定ができる条項をもうけていることが明らかとなった。その上で、さらに、一定期間（3年、5年、10年、15年）は家賃改定ができないとし、家賃改定に一定の条件をもうけているものがあった。
- ・表2(13)は、かつてのサブリース契約に多くみられ、訴訟にも発展した家賃保証条項、空室保証条項の有無を明らかにしたものである。2事業者以外すべてそのような条項自体存在していなかった。
- ・表2(14)は、契約の更新について調べたものである。条項なしの【7】【8】【13】以外は、期間満了後も更新条項をもうけている。なお、【12】は、定期建物賃貸借契約ではないが、再契約するとしており、理解の混乱がみられる。
- ・表2(15)は、本調査においてとりわけ知りたかった点である。というのも、サブリース契約が終了することで、転借人たる入居者の立場に多大な影響を及ぼすおそれがあるからである。

結果は、まず、このような条項をもうけていない事業者は過半数（9事業者）を超えた。これに対し、契約条項をもうけている事業者については、【1】【5】【8】【13】のように転貸人（運営事業者）の地位を承継するとした条項が目立った。なお、【6】のように、転貸人の地位を賃貸人が承継しない場合には、転借人（入居者）の転居支援を行うことを約束するもの、【14】のように、場合分けをし、地位承継の有無を規定しているものもあった。

- ・表2(16)は、賃借人が中途解約した場合に、どのような対応がなされるのかを示したものである。賃借人からの中途解約についてはできないのが原則である。それでも、中途解約をした場合には、賃料全額を賠償したり、保証金の倍額を違約金として支払うなど厳しい対処がなされるような規定がみられた。さらに、【2】【10】【13】【14】では、運営を引き継いでくれる事業者の紹介、斡旋義務などを賃借人に課しており、容易に中途解約できないような規定となっていた。
- ・表2(17)は、賃貸人による物件の譲渡が禁止されているか否かにつき、調べたものである。結果は、まず、【3】【15】【16】のように原則、自由に売却はできるが、第三者は契約を承継しなければならないとするもの、あるいは、転借人に対する責任は賃貸人が負わなければならないとするタイプの条項が存在した。その一方、【13】

- 【14】のように賃貸人の無断譲渡はすべて禁止されているものや、【2】【3】【6】【8】のように譲渡を認めはするものの、賃借人に対する通知をあらかじめ必要とするものもあり、普通の賃貸借とは異なる特徴を有していることが明らかとなった。
- ・表2(18)は、賃借人による賃借権の譲渡、転貸が禁止されているか否かを示したものである。結果は、譲渡・転貸を禁止しているケースが大半であった。
 - ・表2(19)は、契約書の署名欄に、賃貸人、賃借人以外の者の存在の有無を調べたものである。これについては、予想通り、一般的な賃貸借契約の規定でもみられるような連帯保証人を置いているケースが4件あった。なお、【15】【16】のように、転貸人が住宅の管理のみを行い、介護サービスは介護事業運営会社が行うというようなケースでは、介護事業運営事業者も契約にかかるケースが存在することが明らかとなった。
 - ・表2(20)は、その他、契約書の内容につき、いくつか気になった点を挙げている。【5】【13】のように賃借人（運営事業者）が賃貸人に対し、会計等を報告する義務を課しているもの、さらに、【15】【16】のように、介護運営事業者が変更する場合に、賃貸人も交えて事前協議を行うといったものなどが事業の安定性、ひいては転借人たる入居者の居住の継続性の保証という観点から興味深いものであった。

③主な結果（表3より）

- ・表3は、既述したとおり、国土交通省が公表している一般的なサブリース契約書と収集した契約書を条文ごとに比較した一覧表である。
- ・一覧表から明らかなとおり、標準契約書にある項目のうち、過半数に満たない契約条項は、引渡し日、賃料支払義務発生日、転貸の条件等、甲の通知義務、地位の承継、連帯保証人であった。
- ・標準契約書にはない追加項目数は、1～16とばらつきがみられた。
- ・標準契約書にはない追加項目で、多かった内容は、費用負担（11事業者）、物件内への立入り点検（9事業者）、保険（7事業者）、損害賠償（6事業者）、公租公課（5事業者）、賃借人（乙）の通知義務（4事業者）である。
- ・標準契約書では、独立した項目ではなかったものの、賃貸人の求めに転貸の条件について賃借人は報告義務があることが明示されている。この点に付き、追加項目で、報告義務を賃借人に課した契約書が2通あった。ただし、それら2通の報告義務は、標準契約書よりは広く、内容は会計等の報告義務も含まれていた。
- ・標準契約書にはない項目として、遅延損害金を規定した事業者が3事業者あった。そのうちの1事業者が、遅延損害金を日歩8銭（年29.2%）と設定していた。

④小括

国土交通省が公表したサブリース契約書は、一括して住宅を借り上げ、居住空間を

転貸することを想定している。しかし、本調査研究の対象となるサービス付き高齢者向け住宅は、単なる住宅ではなく、高齢の入居者に対し、居住空間の提供のみならず、生活支援等のサービスも一体的に提供するものであり、その点を考慮すると、サブリース契約といつても、これまでのサブリース契約とは差異があるよう感じられた。そのような問題意識から、契約書をみてみると、もっともその違いが現れていたのは、契約が終了した場面である。すなわち、国土交通省が公表したサブリース契約書、標準契約書においても、当該契約が終了した場合には、賃貸人は、転貸借契約における賃借人（転貸人）の地位を当然に承継すると規定する。これは、たとえ賃貸人が転貸人の地位を承継しても、賃貸人は居住空間を単純に提供すれば、事業を継続させることも可能と想定しているからこそだと思われる。しかしながら、サービス付き高齢者向け住宅については、仮に賃借人たる運営事業者が抜けてしまうと、そのかわりとして賃貸人たる土地建物のオーナーがサービスを提供しながら居住空間を入居者に提供することは、実際は難しいのではないだろうか。したがって、契約終了時においても、そのような事態を想定した上で契約書を作成することが必要と考える。その意味では、既述したように、万一、運営事業者が抜ける事態となった場合に、事業承継会社を紹介してもらえるような契約条項を設けること、また、経営不振による最悪の事態をさけるため、運営事業者が安定的に事業を行っているのかを（必要とあれば）賃貸人は知ることができるよう、賃借人による会計等の報告義務条項などは重要な意味を持ってくると考える。

さらに、サービス付き高齢者向け住宅は、入居者を集めめる方法等が、一般的な賃貸とは異なり、入居者を埋めるのに苦戦し、時間がかかるといわれている。その点を想定して契約当初一定期間家賃の支払いを猶予してもらうという条項は、サービス付き高齢者向け住宅特有の傾向といえるであろう。いずれにせよ、入居者の居住を実質的に安定させるためには、契約書等の作成においても何らかの工夫の余地があると考える。

そこで、次節では、その点についての理解をより深めるためにも、まずは、一般的にサブリース契約とはなにか、一般的なサブリース契約の法性についての理解を深めておく必要があると考える。すなわち、通常の賃貸借（転貸借）といわゆるサブリースとでは何か違いがあるのかを議論の出発点として確認しておく必要があるだろう。そして、その法性を理解した上で、広く転貸借終了した際の建物オーナーの賃貸人、運営事業者の転貸人（賃借人）、入居者たる転借人の関係についてみていくこととする。

2-3 検討

2-3-1 サブリース契約をめぐる法状況

①サブリース契約とはどのような契約なのか

すでに何度もサブリース契約という用語を用いてはきたものの、実は、サブリースにつ

いて、法律上、厳格な定義はない。そのため、契約内容も実際は多様であり、人々の認識も必ずしも、一致していない。一般的な理解では、サブリース契約とは、建物所有者が、事業者に一括して建物をある程度長期間にわたり賃貸するが、当該建物を借りた事業者は自らその建物を使用することなく、当該建物の各階や部屋の各部分を転貸しその転貸差益を得ることを要素とする契約と考えられてきた。いわゆる居住のための賃貸借ではなく、収益のための賃貸借である。

このようなサブリース契約は、1970年代の半ばから現れはじめ、1980年代のバブル経済期に、土地の有効活用を謳ってビル建設の投資話を不動産事業者が土地所有者に積極的にもちかけることで広まったといわれている。そしてその際、事業者は、建物所有者に対して最低賃料を保証（最低賃料保証特約、空室保証特約）し、さらに、一定期間毎に賃料増額を自動的に行っていく約束（賃料自動増額特約）を結ぶことも当時のサブリース契約ではしばしば行われた。しかし、バブル経済崩壊後、賃料相場が大幅に下落したことから、不動産事業者の収益たる転貸料総額が、賃貸人と約束した一括賃料を下回る状況に至った。そのため、土地所有者に最低賃料等の保証を約束（特約）したにもかかわらず、サブリース事業者は、借地借家法32条、いわゆる賃料減額請求規定を根拠に、賃料減額を求めた。すなわち、サブリース事業者は、サブリース契約であっても、建物の賃貸借契約である以上、当然、強行法規たる借地借家法の適用を受け、減額が認められるとした。これに対し、土地所有者たるビルのオーナーは、最低賃料保証を前提として銀行から融資を受け、債務の返済を行っているため、このような請求が仮に認められると、自身の返済計画が滞ることとなるため、当然のことながら反対し、借地借家法制定の趣旨たる弱者保護などを理由としながら、サブリース事業者のようなプロであり、かつ、話を自らもちかけたサブリース事業者が、借地借家法の適用を受けるのはいかがなものなのか、そもそもサブリース契約は借地借家法の適用対象外ではないのかといった反論がなされた。そして、サブリース契約における借地借家法32条の適用の可否をめぐり、数多くの訴訟が提起されることとなり、法学界でも32条原則適用説、否定説、修正適用説といった学説が展開した。しかし現在、このようなサブリースをめぐる議論については、平成15年に3つの最高裁判決³が相次いでだされたことで一応の決着をみている。すなわち、最高裁平成15年10月21日判決の中で、サブリースとは、「XがYに対して本件賃貸分を使用収益させ、YがXに対してその対価として賃料を支払うというもの」であり、「建物の賃貸借契約であることが明らかであるから、本件契約には、借地借家法が適用され、同法32条の規定も適用されるものというべきである。」とした。したがって、仮に賃料自動増額特約がサブリース契約に付されていたときであっても、借地借家法7条により無効となり、同法32条が適用され、賃料減額請求が認められる。ただし、最高裁は「減額請求の当否及び相当賃料額を判断するにあたつ

³ 最高裁平成15年10月21日第三小法廷判決（民集57巻9号1213頁）、最高裁平成15年10月21日第三小法廷判決（判例時報1844号50頁）、最高裁平成15年10月23日（判例時報1844号54頁）

ては、賃貸借契約の当事者が賃料額決定の要素とした事情その他諸般の事情を総合的に考慮すべきである。」とも述べたため、実際にはサブリース契約の特殊性を考慮しつつ、慎重に借地借家法 32 条の適用が行われることになる⁴。

なお、藤田判事が本判決の補足意見の中で、本件では、「賃貸借契約書」が明確に残されており、その契約条項でも、通常の建物賃貸借契約の場合と取り立てて性格を異にするものはない以上、建物賃貸借契約であると推認するところから出発すべきとし、否定説では、単に契約締結するに当たっての経済的動機等、背景の説明にとどまり、必ずしも十分な法的説明とはいえないとする。

以上のことから、通常の賃貸借と同様、法的にどこが異なるのか明確に説明できない以上、サブリースであっても、原則として借地借家法が適用されるということとなる。かような法的性質を踏まえた上で、次は、本調査の中心課題となる、サブリースを含めて広く転貸借終了時における賃貸人から転借人に対する明渡請求の可否について考えてみることとする。

②サブリース契約の終了と転借人の保護

1) 一般的な賃貸借の終了と転貸借の帰趨

i) 転貸借の意義と原則

一般に、「転貸借とは、賃貸人から賃借物（不動産・動産）を賃借した賃借人が、転貸人として、この賃借物をさらに転借人に転貸すること⁵」をいう。転貸借については、民法上でも規定があり、民法 612 条によれば、賃借人は、賃貸人の承諾なく、賃借物を転貸することは禁じられており、これに違反して第三者に転貸したときは、賃貸人は、転貸借の基礎となる賃貸借契約を解除することが認められている。ただし、無断転貸であっても、その行為が、賃貸人及び賃借人間の信頼関係を破壊するほどではない場合には、例外的に賃貸人は契約の解除はできないとはされている（信頼関係破壊の法理）。しかし、転貸借が適法となるためには、原則は賃貸人の承諾が必要である。

賃貸人の承諾があり、適法に転貸借が成立すると、転借人は、賃貸人に対し、目的物を利用する権利を対抗することができるが、同時に、転借人は、賃貸人に対して直接、賃料支払い等の義務を負うことになる（民法 613 条）。ただし、賃貸人と賃借人の関係は、転貸借が適法に成立しても影響はないので、賃貸人は、転借人に対して直接に賃料請求

⁴ 一連の最高裁判決について判例評釈については枚挙のいとまがないため、主だったものを挙げておく。松波重雄・最高裁判所判例解説民事篇平成 15 年度（下）535 頁、松岡久和「建物サブリース契約と借地借家法 32 条の適用」法学論叢 154 巻 4=5=6 合併号 131 頁、松岡佳久「射程拡大したサブリース判決法理」法律時報 81 巻 3 号 106 頁、内田勝一「不動産サブリース契約」加藤雅信ほか編『21 世紀判例契約法最前線』283 頁（判例タイムズ社・2006）、小山泰史「サブリース契約をめぐる判例法理の意義—借地借家法 32 条との関係で」立命館法学 293 号 1 頁、澤野順彦「サブリース再論」立教法学 73 号 131 頁、近江幸治「『サブリース問題』再論」早稲田法学 80 巻 3 号 21 頁、内田貴「サブリースと賃貸料減額請求抗」〔民法判例百選 2・第 6 版〕別冊ジュリスト 196 号 130 頁、吉田克己『市場・人格と民法学』249 頁以下（北海道大学出版会・2012）等。

⁵ 三林宏「適法転貸借と多角（三角）関係」法律時報 80 巻 12 号 91 頁

ができる一方で、賃借人に対し、賃料請求できることにはかわりはない。同様に、転貸借が賃貸人の承諾により成立しても、それは転貸人と転借人の関係を適法とするだけであり、賃貸人と転借人との間に直接の賃貸借関係が成立するわけではない。転借権とは、あくまでも賃借人の賃借権が前提となって成立するものである以上、賃借権がなんらかの理由で消滅すれば、転借権はその存在の基礎を失い、転借権を賃借人に対抗する（主張する）ことはできないのである。

とはいながらも、常に賃貸人と賃借人の関係が終了すると転貸借も終了し、その転借権を賃貸人に一切対抗できず、建物等を明け渡さなければならないという結論も、あまりに転借人にとって一方的で理不尽な場合もあるだろう。そこで、賃貸借関係が終了しても、状況によっては、その終了を転借人に対抗できないこともあるのではないかということで、判例・学説上、次のような場面にわけ、議論がなされてきた。すなわち、
ii) 合意解除（解約）による終了の場合、iii) 賃借人の債務不履行による終了の場合、
iv) 賃貸人からの解約申し入れ、更新拒絶による終了の場合、v) 賃借人の解約申入れ（更新拒絶）、期間満了による終了の場合である。

ii) 合意解除（解約）による終了の場合

この場合には、判例は、古くよりそのことによって転借人の権利は消滅しないとしてきた（大審院昭和9年3月7日判決民集13巻4号278頁）。そして、その後、最高裁昭和37年2月1日判決（裁判集民集58号441頁）でもこの立場が踏襲された。さらに、無断転貸であったとしても、賃貸借の解除が認められない場合には、昭和37年判決と同様の結論をとり、当該合意解除は転借人には対抗できないとした。その理由は、このときは、賃貸人と賃借人がいくら合意して解除に至ったところで、それは実質、賃借人自らが賃借権を放棄したことを意味するので、その放棄をもって転借人に対抗することはできないからである。そしてこのことは、民法398条、538条の法理論からも推論でき、また、信義則に照らしても当然としている。

合意解除による終了をめぐってのこれら判例の見解については、学説も賛成しているところである。

iii) 賃借人の債務不履行による終了の場合

賃借人の賃料不払いといった債務不履行により、契約解除が為された場合には、合意解除の場合とは異なり、判例は、原則として転借人に対抗でき、転貸借は当然終了するとする（最高裁昭和36年12月21日判決民集15巻12号3243頁、最高裁平成9年2月25日民集51巻2号398頁）。このとき、裁判所は、賃貸人は契約の終了を転借人に催告する必要、すなわち、転借人に第三者弁済の機会を与える必要さえなく、当然終了とする（最高裁昭和37年3月29日民集16巻3号662頁）。要は、転借権の基礎となる賃借権が弁解の余地のない賃借人の契約違反で消滅した以上、まさに親龜こければ、子龜もこけるということで、原則通り、当然に消滅するとしたのである。この判例の見解に

つき、多数説は賛成の立場にたつ。ただし、転借人のあざかりしない事情で、当然に転借権が消滅するのは酷であるとし、少なくとも、賃貸人は転借人に第三者弁済の機会を与えるため、催告はするべきという見解が多数をしめている。なお、少数説ではあるものの、転借人を保護するため、賃貸借解除により、賃貸人は賃借人の地位を当然承継するとし、転貸借は賃貸借の解除がなければ存続するとする見解もある。

iv) 賃貸人からの解約申し入れ、更新拒絶による終了の場合

賃貸人から解約を申し入れる場合には、正当事由が必要とされ、その正当事由の有無の判断にあたっては、転借人の事情も斟酌されることになっている（借地借家法 28 条）。つまり、転借人に建物等を使用する理由があれば、賃貸人から契約の更新拒絶や解約申入れは認められず、そもそも契約は終了しないことになる。なお、更新拒絶の場合にも、解約申入れと同様に解され、正当事由が必要とされる。さらに、サブリース契約においても、その法的性質は賃貸借契約である以上、借地借家法 28 条が適用され、更新拒絶するには、正当事由が必要とされる（札幌地裁平成 21 年 4 月 22 日判決判例タイムズ 1317 号 194 頁）⁶。

なお、正当事由があれば、逆に賃貸借の終了を転借人にも賃貸人は対抗できる。

v) 賃借人の解約申入れ（更新拒絶）、期間満了による終了の場合

賃借人からの解約申し入れについては、借家権の放棄と捉えて、先の合意解除の場合と同様、賃貸人は転借人に対抗できないとする見解はあったものの、期間満了による更新拒絶の場合には、判例も学説も存在しない状況が続いている。

しかし、サブリースについては、賃貸借契約が賃借人からの更新拒絶により終了した場合に、賃貸人が転借人に対してその終了を対抗できるか否かについて最高裁判決（最高裁平成 14 年 3 月 28 日判決民集 56 卷 3 号 662 頁）が登場した。本調査の入居者保護の観点から重要と思われる判例であることから、少し詳細に事案を以下では紹介することにする。

【事案の概要】

本件の土地・建物の賃貸人 X は、ビルの賃貸、管理を行う業とする賃借人 A の勧めにより、ビルを建築し A に一括して賃貸し、A から第三者に転貸させ、これにより安定的に収入を得ることを計画し、本件ビルを建築した。なお、本件ビルの建築にあたっては、A が X より預託した建設協力金を建築資金等に充当し、その設計には A の要望を最大限に採り入れ、A 又はその指定した者が設計、監理、施工も行うこととされた。

そして、X は、A が本件ビルを店舗又は事務所として第三者に転貸することをあらかじめ承諾し、期間 20 年の賃貸借契約を A との間で締結した。同日、AB 間で、本件ビルの一部を期間 20 年で転貸し、さらに、BC 間で、この転貸部分の一部（本件転貸部分二）についての再転借契約を期間 5 年で契約し更新されている。

⁶本判決の評釈として、本田純一「サブリース契約の更新拒絶と正当事由」中央ロー・ジャーナル 7 卷 2 号 71 頁がある。

その後、Aは、ビル経営が採算に合わないとして、経営撤退することとし、期間満了時に本件賃貸借の更新を拒絶した。そこで、Xは、本件賃貸借が終了したことを理由に、会社更生手続開始決定がなされたCの管財人たるYに対し、Xが転貸部分の明渡し等を求めた。

一審（東京地裁平成10年3月24日判決）は、請求を棄却した。これに対し、原審（東京高裁平成11年6月29日判決判例時報1694号90頁）は、本件のようなサブリース契約もその本質が転貸借契約であることからすると、賃貸借の終了をもって転借人に対抗できると解すべきであり、また、Aの更新拒絶にはXの意思が介入する余地がないことからすると、賃借権の放棄、合意解除に準じる事情もない。さらに、Xが明渡しを求める事情、Cの必要性を考慮しても、信義則上、転貸借関係を終了させることが相当でないというべき特段の事情がないとして、請求を認容した。

そこで、Xが上告申し立てをしたのが本事案である。

【判旨】破棄自判

「Xは、建物の建築、賃貸、管理に必要な知識、経験、資力を有するAと共同して事業用ビルの賃貸による収益を得る目的の下に、Aから建設協力金の拠出を得て本件ビルを建築し、その全体を一括してAに貸し渡したものであって、本件賃貸借は、AがXの承諾を得て本件ビルの各室を第三者に店舗又は事務所として転貸することを当初から予定して締結されたものであり、Xによる転貸の承諾は、賃借人においてすることを予定された賃貸物件の使用を転借人が賃借人に代わってすることを容認するというものではなく、自らは使用することを予定していないAにその知識、経験等を活用して本件ビルを第三者に転貸し収益を上げさせるとともに、Xも、各室を個別に賃貸することに伴う煩わしさを免れ、かつ、Aから安定的に賃料収入を得るためにされたものというべきである。他方、Cも、Aの業種、本件ビルの種類や構造などから、上記のような趣旨、目的の下に本件賃貸借が締結され、Xによる転貸の承諾並びにX及びAによる再転貸の承諾がされることを前提として本件再転貸借を締結したものと解される。そして、Cは現に本件転貸部分二を占有している。」

このような事実関係の下においては、本件再転貸借は、本件賃貸借の存在を前提とするものであるが、本件賃貸借に際し予定され、前記のような趣旨、目的を達成するために行われたものであって、Xは、本件再転貸借を承諾したにとどまらず、本件再転貸借の締結に加功し、Cによる本件転貸部分二の占有の原因を作出したものというべきであるから、Aが更新拒絶の通知をして本件賃貸借が期間満了により終了しても、Xは、信義則上、本件賃貸借の終了をもってCに対抗することはできず、Cは、本件再転貸借に基づく本件転貸部分二の使用収益を継続することができると解すべきである。このことは、本件賃貸借及び本件転貸借の期間が前記のとおりであることやAの更新拒絶の通知にXの意思が介入する余地がないことによって直ちに左右されるものではない。」

以上のように、本判決では、賃貸人は、転貸借を承諾しただけではなく、再転貸借契

約締結に加功し、転借人の占有の原因を作出したものというべきであるとして、賃貸人は、信義則上、本件賃貸借の終了をもって転借人に対抗することはできないとする。

この判決の射程については、見解が分かれるところである⁷。

まず、裁判所解説では、本判決は、あくまでも賃貸借がサブリースであるという事実関係の下で賃貸借の終了を転借人に対抗できないとした事例判例にとどまるとする⁸。

これに対し、中田教授⁹は、本件契約を裁判所解説のように、サブリースと性質決定したことに対する疑問をもち、本判決自体も、サブリースという言葉を用いておらず、それに伴う諸要素を賃貸借の法理の中で受けとめて解決しているとする。とすれば、本判決は、賃借人が更新拒絶の通知をし、期間満了により賃貸借が承諾ある転借人にこれを対抗できないと言いうるための要件を示したものと位置付ければ足りるとし、その射程は、サブリースという性質決定を経ることを要せず、同様の状況の転貸借に及ぶとする。さらに、本件と同様の状況下では、債務不履行による解除の場合に、転借人を保護する余地があるとする。

一方、金山教授は¹⁰、本判決では、サブリースなるものが存在すれば、デフォルトとして定型的に加功の存在が認められるということを前提として成り立っているとし、とすれば、加功を強く読む必要はなく、また、信義則もその場限りの例外を導くために用いるのではないとする。そして、問題は、本判決の前提となる契約が、単なる賃貸借と本質的区別が浮かび上がらない点にあることにあるとする。その点からすると、場合によっては、単なる転貸借でも本件と同様に処理される可能性も否定できないとする。

また、田高教授は、本判決の射程をいかに画するかは注意を要するとし、賃貸人が「転貸借締結に加功したと評価しえない場合、転借人への明渡し請求が認められる余地はある」とする。そして、重要なのは、賃貸人による転貸の承諾をいかに評価し、法的に位置づけるかであるとする¹¹。

なお、賃貸借の終了を転借人に対抗できない場合の法律関係については、議論がある

⁷ 本判決の評釈としては次のものがある。矢尾涉「事業用ビルの賃貸借契約が賃借人の更新拒絶により終了しても賃貸人が信義則上その終了を再転借人に対抗することができないとされた事例」最高裁判所判例解説民事篇平成14年度328頁、田高寛貴「賃貸借の終了を理由とする賃貸人から転貸人に対する明渡請求の可否」法学セミナー575号118頁、中田英幸「事業用ビルの賃貸借契約が賃借人の更新拒絶により終了しても賃貸人が信義則上その終了を再転借人に対抗できないとされた事例」法学（東北大学法学会）68巻3号191頁、佐藤岩夫「信義則一賃貸借契約の終了と転借人への対抗」〔民法判例百選1・第6版〕別冊ジュリスト195号6頁、関沢正彦「サブリース契約が更新拒絶により終了した場合の転借人の地位—一小判平14.3.28に関して—（実務の羅針盤）」旬刊金融法務事情1656号4頁、中田裕康「賃借人の更新拒絶によるビル賃貸借契約終了の再転借人への対抗」私法判例リマーカス（法律時報別冊）27号34頁、金山直樹「サブリース会社の更新拒絶によってサブリース契約が終了してもテナントは使用収益を継続することができるとされた事例」ジュリスト臨時増刊1246号71頁（平成14年度重要判例解説）。

⁸ 矢尾・前掲注（7）・346頁

⁹ 中田・前掲注（7）・37頁

¹⁰ 金山・前掲注（7）・72頁

¹¹ 田高・前掲注（7）・118頁

が、多数説は、転貸人が離脱し、賃貸人、転借人間の関係になると考えられ、中でも、賃貸人が賃借人の地位を引き継ぐとする説が多数であるといわれている¹²。

2) 考察

以上のように、サブリース契約と一言でいってみても具体的な契約内容も多様である。少なくとも、単なる賃貸借と、どこが具体的に異なるのかをいわゆるサブリース契約が明確に示せない限りは、法的にはサブリースを特殊な契約としてとらえるのではなく、賃貸借と同様に考えていくというのが判例や学説の近時の傾向と考えてよいように思われる。重要なことは、賃貸人による転貸の承諾をいかに評価するのか、先の判決の「加功」という評価の判断基準をどこに置くのかといったことにあるように思われる。

そのような点もふまえつつ、サービス付き高齢者向け住宅の契約でみられる、いわゆるサブリース契約というものの特徴を一般的なサブリース言われる契約と比較しながらまとめてみると、次の点が挙げられるであろう。

- ①サービス付き高齢者向け住宅のサブリース契約でも、調査結果によると、契約書の表題は、賃貸借契約書としていることが多い。(したがって、サブリースという不安定な概念を経由する必要性があるのかを検討する必要があるだろう。)
- ②一般的なサブリース契約同様、運営事業者は一括して借り受け、契約期間も長期となっている。(すなわち、長期運営を前提としている以上、契約期間の設定、更新においても、その点は配慮されるべきである。)
- ③調査結果によると、かつてサブリース訴訟で問題となったような最低賃料保証特約、さらに賃料自動増額特約を結ぶことはないといってよく、基本的には適正な賃料の下で現在ではサブリース契約が結ばれていると考えてよいだろう。
- ④一般的なサブリース契約では、自らは使用することを予定せず、運営事業者の経験等を活用して建物を第三者に転貸し収益を上げることとしている。これに対し、サービス付き高齢者向け住宅のサブリース契約では、単に建物を転貸し、賃料収益を得るのではなく、賃借人自らが事業者となり、サービスをそれともに提供することで収益を確保している。
- ⑤一般的なサブリース契約では、単に賃借物を転貸するのみであるが、サービス付き高齢者向け住宅のサブリース契約では、賃借人自らが事業で使用しサービスを提供しながら、入居者に居住空間の付与も行う。
- ⑥一般的なサブリース契約における賃貸人のメリットは、先の判決で述べられたように、各室を個別に賃貸することに伴う煩わしさを免れるとともに、空室のリスクを事業者に転嫁でき、かつ、安定した賃料収入を得られることにあるとされる。これに対し、サービス付き高齢者向け住宅のサブリース契約でも、安定的な収入が見込

¹²星野英一『借地・借家法』377頁(有斐閣・1969)、鈴木祿弥『借地法下巻(改訂版)』1200頁(青林書院・1980)

まれる点では共通しているが、賃貸人は、土地の運用のノウハウも、さらに、サービス付き高齢者向け住宅を運営するノウハウもなく、共同事業的意識をもって運営事業者に賃貸するというのではなく、契約書の規定内容等をみた限りでは、単に建物を運営事業者に賃貸している感覚が強いのではないかと思われる。

以上をまとめると、サービス付き高齢者向け住宅のサブリース契約は、確かに建物を一括して借り受け、賃借人が賃貸人に賃料を支払うという点では、一般的なサブリースと共通している。しかし、やはり、事業者が建物を使用し、サービスを提供している点では、一般のサブリースとは明らかに異なっているといえる。また、そもそも、普通の転貸借とは、単に賃借物を又貸しすることであることからすると、普通の転貸借とも異なっているといえる。すなわち、土地・建物のオーナーたる賃貸人とサービス付き高齢者向け住宅の事業者との間で賃貸借契約を交わし、さらに、事業者と入居者との間で交わす契約も、賃貸借契約書を交わしているにもかかわらず、単なる賃貸借契約とはいがたい性格を有しているといえそうである。その理由は、やはり、事業者と入居者との間で締結される生活支援サービスと一体となった賃貸借契約の性格が、単なる居住空間を保証するのではなく、むしろサービスの提供がその契約の要素であるからではないだろうか。その意味では、さらに、賃貸借関係が終了し、仮に、賃貸人が転貸人の地位を承継したとしても、当該サービスまで賃貸人は地位を承継しなければならないのかについても、検討が必要となり、かりに、承継しない、できないとするならば、入居者の居住の継続性は保証されないこととなる。

したがって、本調査研究の結果によれば、賃貸人は、転貸人の地位を承継するという規定があるものの、いずれの範囲で承継するのかは不明瞭であることから、この点については、契約書でも明示していく必要があるだろう。

またさらに、賃貸人が転貸人の地位をまるごと承継する場合、賃貸人が高齢者向け住宅事業のノウハウを有しているとは考えられない以上、賃貸借が終了する場合に備えて、事業が継続できるためのなんらかの手当を考えておく必要があると考える。

とくに、賃借人たる運営事業者の経営が悪化し、賃料が支払えず、契約解除となった場合には、賃貸人にも、また、転借人も多大な影響を及ぼす可能性が高いとすれば、少なくとも、経営が悪化する前に、何らかの手を打つ必要があると思われ、その意味では、3章の1で紹介された情報開示、説明義務、さらには、経営指導（ステップイン）、契約解除（キックアウト）、明渡し（リプレイス）、表明保証条項を設けている新生銀行の契約書に関する考え方には大変参考になると思われる。

ただし、その場合には、事業者の運営に第三者が介入することとなり、そのようなことが実際に行えるかというと、現実的にも法的にも契約を結ぶこと等、工夫を施さない限りは難しいと思われる。

2-4 今後の課題

以上、本調査をした結果、今後、検討すべき課題がかなりみえてきたように思われる。すなわち、サービス付き高齢者向け住宅の法的性質についてさらに検討を進める必要がある。その際、有料老人ホーム契約、いわゆる利用権契約との違いも含め、改めて検討する必要があるだろう。特に、有料老人ホームでも、かつては土地・建物を自己所有しなければならなかつた時期もあったが、現在では、土地・建物を借り受けることが認められていることから、その際、どのような契約がなされているのかを知ることが、サブリース方式を採用するサービス付き高齢者向け住宅の契約を考えるにあたっても、非常に参考になるのではないかと思われる。

また、一般にサブリース契約とよばれる契約についても、現在、どのような契約に実際なっているのかを確認し、バブル期に結ばれ問題となったサブリース契約にまつわる判例理論を実務とつきあわせながら、再考する必要もあるよう思われる。

さらに、契約問題に限ってもかなり理論的につめるべき課題がある中、高齢者向け住宅事業を安定させる仕組みについて法を超えて、広く考えていく必要もあると思われる。

そして最後に、本調査研究で収集できた契約書数が少なかったことから、再度、もう少し多くの契約書に触れ、検討してみる必要もあると考える。

(参考文献)

- ・星野英一『借地・借家法』(有斐閣・1969)
- ・鈴木祿弥『居住権論〔新版〕』(有斐閣・1981)
- ・内田勝一『現代借地借家法学の課題』(成文堂・1997)
- ・大村敦志『典型契約と性質決定』(有斐閣・1997)
- ・吉田克己『市場・人格と民法学』(北海道大学出版会・2012)

表2 サブリース契約書の一覧表

事業者番号	契約書番号	(1)事業主体 (乙:賃借人/ 運営事業者)	(2)単独物件 事業者 (甲:賃貸人)	(3)貸主	(4)表題	(5)転貸目的	(6)契約 条文数	(7)頭書	(8)見出し	(9)賃貸借期間	(10)月額家賃	(11)支払 猶予・免 責規定	(12)家賃改定条件	(13)空室・賃 料保証条項
1	1	医療法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	12	×	×	35	3,500,000	×	協議の上	×
2	2	不動産・建設業	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	一括借受 契約書	◎	19	◎	◎	30	2,580,000	4ヶ月	30年と定めたとき は、10年間は 賃料改定を行わ ず。 その後、2年毎に 甲乙協議の上改訂可	×
3	3	医療法人	単独物件 事業者	建・土地別々	定期建物賃貸借 契約書	×	33	◎	◎	25	3,143,700	×	3年間経過するごとに協議して 変更	×
4	4	生協	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	×	15	×	◎	20	525,000	×	協議の上	×
5	5	介護サービス 関連法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	賃貸借 契約書	◎	31	◎	◎	20	1,150,000	×	協議の上	×
6	6	医療法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	土地建物賃貸借 契約書	◎	20	×	◎	25	1,919,100	×	×	×
7	7	介護サービス 関連法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	定期建物賃貸 借契約書	×	0	◎	×	20	1,680,000	×	3年毎	×
8	8	不動産・建設業	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書(シニア)	◎	31	×	◎	30	798,300	2か月	15年後、 その後2年毎	×
9	9	社会福祉法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	8	×	◎	3	1,315,000	×	賃料増額請求	×
10	10	NPO法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	22	◎	◎	25	1,800,000	×	協議の上	×
11	11	NPO法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	土地建物賃貸借 契約書	◎	9	×	◎	20	1,423,400	2か月	原則、できな い。協議の上	×
12	12	介護サービス 関連法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	23	◎	◎	20	1,911,600 (初年度) 3,186,000 (19年間)	×	協議の上	×
13	13	介護サービス 関連法人	複数物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	25	◎	◎	30	4,160,000	×	×	◎
	14	介護サービス 関連法人	複数物件 事業者	建・土地 同一所有者	賃貸借(転貸借) 契約書	◎	19	◎	◎	25	最初3ヶ月 は徐々に。 その後、 3,888,000	×	協議の上(5年 間据え置き)	×
14	15	不動産・建設業	複数物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸 契約書	◎	22	◎	◎	20	3,150,000	×	改訂せず。 協議の上	◎
	16	不動産・建設業	複数物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	21	◎	◎	20	176,000	3ヶ月	改訂せず。 協議の上	◎
15	17	サービス業 (寮・ホテル)	複数物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 合意書	×	0(※)	×	×	20	2,300,000	×	3年経過毎協議	×

(14)更新	(15)契約終了に伴う規定	(16)中途解約	(17)賃貸人の物件譲渡	(18)賃借人の賃借権の譲渡・転貸	(19)賃貸人・賃借人以外の者の存在	(20)その他
期間満了後5年毎	転貸人の地位を承継	×	×	禁止		
期間満了後2年毎	25年経過後に協議するが、乙は、まとまらないときは、退去してもらう。	・期間内解除として、賃料改定協議不成立の場合、甲又は乙は6ヶ月間の予告期間をもって契約解除可能 ・乙に運営引き継ぎ義務 ・引き継ぎができない場合は、甲の残存建設総資金と解体費用を月額均等割りで支払う	3ヵ月前までに書面により通知。 このとき、乙は直ちに解約することができる。			
更新なし。再契約可能。	×	できない	自由に売却可能。借主に優先権あり。第三者に売却した時は、本契約を承継させる。	禁止、事実上の経営者変更も禁止	連帯保証人	
協議	直ちに建物明渡し	・乙が契約履行できなくなった場合、乙は賃料全額を賠償	×	禁止	連帯保証人(2名)	
協議	転貸人の地位を承継	×	×	×	立会人	乙の報告義務
期間満了後1年毎	転貸人の地位を承継もしくは、転居支援	・原則禁止 ・中途解約したときは、残月数を払うか、賃借人の斡旋義務あり	借主への通知必要。 違反すると、解除事由となる	禁止		
×	×	禁止	×	×	連帯保証人	
×	賃貸人は当然に借主の地位を承継	×	通知して予告。このとき、賃借人は無催告解除できる。	×		・賃料改定時に、入居状況等配慮。 ・賃料改定協議が整わない場合、甲乙は契約終了できる。 ・乙による修理・取りかえの代理手配(転借人の募集に支障きたす場合)
自動更新	×	×	×	禁止		
協議	×	6ヵ月前までに書面で予告。事業承継会社を紹介。紹介できない場合は、保証金放棄、倍額の支払い	×	禁止	連帯保証人(2名)	
期間満了後は2年毎	×	6ヵ月前までに予告。貸主の投資額を契約期間で割り残期間の投資額を借主が保証	×	×	管理業者(借主と同一)	管理契約は別途 管理料は賃料の3%
期間満了後は1年毎。30年経過後は、協議し、再契約	×	賃借人(賃貸人)は、賃貸人(賃借人)の損害を賠償(金額は協議)	無断譲渡禁止 相続・譲渡があつても、新所有者に承継。借主に優先買取権あり。	禁止		甲による乙の事業への協力義務
期間満了後2年毎	転貸人の地位を承継、そのための交渉手続きを行うこと	6ヵ月前までに書面で予告。事業承継会社を紹介。紹介できない場合は、違約金の支払い、保証金も返還せず。	無断譲渡、地位承継禁止	禁止、転借人の譲渡・転貸も禁止		・契約締結については条文番号なし ・会計等の報告義務あり
自動更新	①賃貸人に責あり:地位承継 ②賃貸人・賃借人の責に帰さないとき:地位承継 ③賃借人に責あり:賃借人の責任で入居者を退去させる賃貸人が地位承継を選択する余地あり	原則禁止。万一、途中解約する場合は、事業承継会社を紹介。できなければ、違約金。	無断譲渡禁止	禁止		
期間満了後5年間自動的に定期更新	×	×	転借人に対する責任は貸主	禁止	丙:介護事業運営会社	・介護事業運営会社変更の場合は、貸主・借主は事前の協議の上決定
期間満了後2年間自動的に定期更新	×	×	転借人に対する責任は貸主	禁止	丙:介護事業運営会社	・介護事業運営会社変更の場合は、貸主・借主は事前の協議の上決定 ・守秘義務、情報開示の際は、事前に乙・丙の承諾が必要 ・乙は報告義務あり
×	×	×	×	×	丙:実行者	

表3 サブリース契約条項の内容(見出し)

事業者番号	0(国土交通省)	1	2	3	4	5	6	7	8
契約書番号	0	1	2	3	4	5	6	7	8
契約条文数	20	12	19	33	15	31	20	0	31
表題	サブリース住宅賃貸 貸借標準契約書	賃貸借 契約書	一括借受 契約書	定期建物賃貸借 契約書	建物賃貸借 契約書	賃貸借 契約書	土地建物賃貸借 契約書	定期建物賃貸借 契約書	建物賃貸借契約書 (シニア)
条文数	条文の見出し								
1	契約の締結	○	○	○	○	○	○	×	○
2	契約期間	○	○	○	○	○	○	×	○
3	引渡日	×	○	○	×	×	○	×	○
4	使用目的	○	○	○	×	○	○	×	○
5	賃料 (※賃料改定含む)	○	○	○	○	○	×	×	○
6	賃料支払義務発生日	×	○	×	×	×	×	×	○
7	敷金	×	○	○	×	○	×	×	○
8	転貸の条件等 (※転貸条件のあらかじめの合意、報告義務)	×	○	×	×	○	×	×	×
9	乙の建物維持管理 (※看管注意義務)	○	×	○	○	○	○	×	×
10	禁止又は制限される 行為 (※無断譲渡、増改築 禁止特約)	○	×	○	○	○	○	×	×
11	修繕	○	○	○	○	○	○	×	○
12	甲の通知義務	×	○	×	×	×	○	×	○
13	契約の解除	○	○	○	×	○	○	×	○
14	期間内の解約 (※6月前に解約申入れ て解約可)	×	○	○	×	○	○	×	×
15	本物件の返還 (※明渡し・原状回復)	○	○	○	○	○	○	×	○
16	地位の承継 (※甲が乙の地位を当然承継)	×	×	×	×	○	○	×	○
17	連帯保証人	×	×	○	○	×	×	×	×
18	協議	○	○	○	○	×	○	×	○
19	管轄裁判所	×	×	○	×	○	○	×	×
20	特約条項	×	×	×	○	○	○	×	○
その他 (追加条項数)	0	1	6	16	5	14	6		16
21	更新	契約の終了・更新	その他の費用	費用負担の帰属	諸費用の負担	遅延損害金		物件の表示	
22		鍵の預託	公租公課	賠償責任	造作・内装工事	契約の更新		支払い免責期間	
23		公租公課	損害賠償	契約の消滅	公租公課	通知義務(乙)		補修計画の提案等	
24		契約の消滅 (不可抗力)	遅延損害金	立ち入り	委託業務	賃貸人の費用負担		共益費等(なし)	
25		火災保険等の加入	乙の重要事項説明 の通知義務	免責	代理権の授与	立入り		入居一時金・ 更新料(なし)	
26		加盟契約の締結	賠償責任		入居者の募集 及び選定	守秘義務		鍵	
27			契約の終了 (不可抗力)		損害保険			他の費用負担	
28			施設の立入・点検		乙の報告義務			その他甲の 負担する範囲	
29			造作買取 請求権等		管理に係る書類 の作成・保管			代理手配	
30			使用損害金		立ち入り点検			公租公課	
31			消費税等		滅失			住宅総合保険	
32			承諾の方法		免責事項			諸手続	
33			協力事項		住所等の変更			敷地の使用範囲	
34			守秘義務		損害賠償			免責事項	
35			火災保険 損害保険					天災事変等による 契約終了	
36			契約の改定					損害賠償	

9	10	11	12	13		14		15	
9	10	11	12	13	14	15	16	17	
8	22	9	23	25	19	22	21	0(※)	
建物賃貸借 契約書	建物賃貸借 契約書	土地建物賃貸借 契約書	建物賃貸借 契約書	建物賃貸借 契約書	賃貸借(転貸借) 契約書	建物賃貸契約書	建物賃貸借 契約書	建物賃貸借 合意書	
									○の合計
○	○	○	○	○	○	○	○	×	15
○	○	○	○	×	○	○	○	×	14
×	×	×	×	×	○	○	○	×	7
○	×	×	○	○	○	○	○	×	12
○	○	○	○	○	○	○	○	×	14
×	×	×	×	×	×	×	×	×	2
×	○	○	×	○	○	○	○	×	10
×	×	×	×	○	○	○	○	×	6
×	○	×	○	○	×	○	○	×	10
○	○	×	○	○	○	×	×	×	10
×	○	×	○	○	○	×	×	×	11
×	×	×	×	×	×	○	○	×	5
○	○	×	○	○	○	○	○	×	13
×	○	○	○	○	○	×	×	×	9
×	○	×	○	○	○	○	○	×	13
×	×	×	×	○	○	×	×	×	5
×	○	×	×	×	×	×	×	×	3
×	○	×	○	○	○	○	○	×	12
○	×	×	○	○	○	○	○	×	9
×	○	×	○	○	○	×	×	×	8
1	9	2	8	10	4	8	7	0	
費用負担	造作等	維持管理費用負担	費用負担等の定め	物件の表示	公租公課等	契約の更新	契約の更新		
	設備・造作等の変更	賃貸管理	立ち入り点検	諸費用の負担区分	消費税	火災保険の負担	火災保険の負担		
	免責		乙の通知義務	共用部分の維持管理費の負担区分	造作・設備	物件内への立入り	物件内への立入り		
	乙の通知義務		保険	免責条項	契約の当然終了	費用負担の範囲	費用負担の範囲		
	許可が必要な行為		損害賠償	立ち入り点検		改善措置	改善措置		
	第三者同居の禁止		遅延損害金	貸主へ報告を要する行為		本物件の全部又は一部の滅失毀損	本物件の全部又は一部の滅失毀損		
	立ち入り点検		特殊な終了事由	損害賠償義務		重要事項の変更	重要事項の変更		
	契約終了		反社会的勢力でないことの確認	不可抗力		法令等の適用	法令等の適用		
	雑則			登記事項又は身分等の変更通知					
				遵守事項					

