

米国における商業用賃貸借契約: 日系企業向けの主要な留意点 Commercial Leases in the U.S.: Key Considerations for Japanese-Owned Companies

2025 年、米国における商業用不動産市場の状況が変化し続ける中、米国で事業を展開する日系企業が商業用賃貸借契約の条件を見直すケースが増えています。米国の不動産実務では標準的であると思われる条項、例えば、運営費転嫁条項 (operating expense pass-throughs clause)、共用部分維持管理費条項 (common area maintenance charges clause)、賃料増額条項 (rent escalation clause) などであっても、慎重に検討しなければ、財務上の重大な影響を及ぼす可能性があります。特に、回収可能な費用 (recoverable costs) の定義や資本的支出 (capital expenditures) の取り扱いについては、日本の一般的な賃貸借実務とは異なる場合が多いため、細心の注意を払う必要があります。

また、米国子会社が事業環境の変化に適応する中で、契約上の柔軟性やリスク配分もより重要になってきています。日本の親会社は、米国での賃貸借契約を締結する際、契約期間を長期にすることによる契約の安定性を好む傾向がありますが、現在の市場環境においては、解約権、増床・縮小のオプション、および譲渡や転貸の柔軟性といった条項について賃借人の離脱を容易にする方向で交渉することが重要となっています。また、事業運営の中断や外部事象に対して、米国の法の下で予測可能かつ法的に強制力のある方法で対処するために不可抗力条項 (force majeure provision) や平穏な使用条項 (quiet enjoyment provision) を理解することも同様に不可欠となります。

最後に、米国の商業用賃貸借契約において、法令遵守に関する責任条項は今まで以上に精査されるようになっていきます。特に、現地のレギュレーションに精通していない企業にとって、建築基準法令の遵守、環境問題、バリアフリー対応およびエネルギー効率義務に関して、その責任の分担が賃貸借契約に直ちには分かりにくい形で規定されていることがよくあるため、注意が必要です。日系企業においては、誤解や想定外のコスト・コンプライアンスリスクの発生を回避するために、米国現地経営陣、日本本社および法律アドバイザーとの間で早い段階で連携を図ることが必要となります。現在の米国の不動産実務における環境において、上記の各留意点を踏まえ、各種リスクの所在や負担を分析・整理し、交渉を通じて適切に条項を規定した商業用賃貸借契約を締結することがリスク管理およびコーポレート・ガバナンスの観点から極めて重要です。

Commercial Leases in the U.S.: Key Considerations for Japanese-Owned Companies

As U.S. commercial real estate conditions continue to evolve in 2025, Japanese-owned companies operating in the United States are increasingly revisiting the terms of their commercial leases. Provisions that may appear standard under U.S. practice, such as operating expense pass-throughs, common area maintenance charges, and rent escalation clauses, can carry significant financial impact if not carefully reviewed. In particular, definitions of recoverable costs and the treatment of capital expenditures deserve close attention, as they often differ from leasing practices commonly seen in Japan.

Flexibility and risk allocation are also becoming more important as U.S. subsidiaries adapt to changing business conditions. Japanese parent companies frequently prefer long-term stability when entering U.S. leases, but current market conditions highlight the importance of negotiating termination rights, expansion or contraction options, and assignment or sublease flexibility. Understanding force majeure and quiet enjoyment provisions are likewise essential to ensure that operational disruptions or external events are addressed in a predictable and legally enforceable manner under U.S. law.

Finally, compliance responsibilities under U.S. commercial leases are receiving increased scrutiny, particularly for companies unfamiliar with local regulatory requirements. Leases often allocate responsibility for building code compliance, environmental matters, accessibility laws, and energy-efficiency obligations in ways that may not be immediately apparent. For Japanese-owned companies, early coordination between U.S. management, Japan-based headquarters, and legal counsel can help avoid misunderstandings, unexpected costs, and compliance risks. In today's environment, a carefully structured U.S. commercial lease is an important component of effective risk management and corporate governance.