

繁盛するお店づくりのお手伝い “繁盛テナント請負人”

平成20年11月、滋賀県で初めてテナント物件専門の仲介会社として、草津市で創業した株式会社テナントショップ。貸し手よし、借り手よし、借り手の顧客よしの「三方よし まちづくり」を企業理念に掲げ、テナント仲介実績が1000件を超える躍進を遂げました。

テナント物件仲介の経験はほぼゼロというところからスタートして、さまざまな業界の経営者が希望する物件を探す中から、知識やノウハウを身につけていったという水野清治社長。自身の著書の中で、「不動産の勉強を重ね、情熱をもって取り組めば、誰でもテナント物件の専門家、プロになれると思う」と語っておられる水野社長に、テナントビジネスの魅力や今後の展望をうかがいました。



株式会社 テナントショップ
代表取締役 水野 清治

テナントビジネスの 大きな可能性に着目

もともと大東建託（株）滋賀支店のテナント営業課で、アパート・マンションの入居を斡旋する仕事をしていたのですが、ある時、フリーペーパーを発行していた友人から、「得意先の美容室からテナント物件を探してほしいと頼まれている」という相談を受け、テナントの需要が数多くあることを知りました。当時、滋賀県内に店舗を専門に仲介する不動産業者は1軒もなく、そこにビジネスの可能性を感じたことが、会社を設立するきっかけとなりました。

とはいえ、テナント専門の仲介業として独立した当初はまったく結果が出せず、不安な日が続きました。商圈とする地域を自転車で走り回って、貸していただけたテナント物件を仕入れることから始めて、どのように進めたらいいかわからない案件に何度も遭遇しながら、お客様、オーナー様、そのほかさまざまな業界の方にご協力やアドバイスをいただきながら、なんとかこのビジネスを軌道に乗せることがで

きました。

そして、多種多様なテナント物件を取り扱うようになると、店舗ビジネスの概念も変わり、必ずしも駅近くにあるおしゃれな店舗＝儲かるテナント物件とは限らないことに気がきました。また、業種・業態によって異なる繁盛のポイントとなる条件や、地域によって違う独自のルールがわかるようになってくる中で、繁盛するテナント物件を見極め、どんな業態でも繁盛店にする提案ができる「テナント・リーディング」を自然と身につけることができました。

消費者目線で 繁盛店づくりを考える

空き物件が1つ出た時に私たちが考えるのは、この空き物件にどんなお店が入れば、地域のみなさんに喜んでいただけるかということです。こういう視点が繁盛する店づくりの原理原則になります。借り手の希望や条件を100%満たす物件でなくても、地元を知り尽くしているスタッフが、「ここにこんな店ができればいいのに」という消費者目線で紹介するならば、繁盛店になることが期待できます。

オープンした後、「おかげさまで・・・」という声をお客様からいただくのが、スタッフにとって何よりの励みになります。成功すれば2号店、3号店の出店につながり、また、このお客様のためにがんばっていい物件を見つけないと私たちのモチベーションも上がります。事業所や営業所、倉庫や工場でも同様に、ご紹介した物件により生産性が上がり、そこで働く方の労働環境が良くなって、「おかげさまで・・・」と言っただけにやりがいを感じます。

オーナー様に対しては、大切な資産であるテナント物件の特徴を知り、ターゲットを明確に見定めて、長く安定的に貸せる状態になるよう提案する必要があります。空き室だらけのビルのオーナー様に、消費者目線でアドバイスや提案を行い、リフォームとアイデアで満室になった事例も数多くあります。



株式会社 テナントショップ

草津市西大路町2-2
TEL：077-562-0330
FAX：077-562-0335
ホームページ：http://www.t-shop.co.jp/

テナント専門の ポータルサイトを運営

平成23年には、「滋賀県だけにとどまらず、同じ志を他府県へ」との思いで、事業用不動産専門のポータルサイト「テナントショップネットワーク」の運営をスタートしました。スタート当初は全国に数店舗しかなかった「テナントショップネットワーク」を利用されている不動産会社も、現在は100店舗を超え、それぞれの地域で収益をあげながら”まちづくり”に貢献されています。

登録件数は専門サイトとしては日本最大級で、ユーザー目線での業種ごとの検索方法やリクエスト機能、豊富な登録物件数には定評があります。エリアごとに物件掲載できる加盟店の数を限定することで、重複する物件が比較的少ないこともユーザー様から好評を得ているとのこと。

「テナントショップネットワーク」は、大手ディベロッパーが大資本を投じて也不可能なプラットフォームであると自負しています。私たちの理念に共感してくださる会社が全国に広がっていることは本当にうれしいことです。

登録物件数が増えると全国的なデータベースができるので、将来的にはそれを分析して借り

手さんの傾向を調べたり、家賃相場や平均募集坪数などのデータを活用していけるのではないかと考えています。

地方創生の一端を担う プラットホーム戦略

本社がある草津駅周辺では、さまざまな業態のお店の出店をお手伝いしたことで、このエリアのにぎわいが増し、不動産価値が高まって投資も増えました。「話題になる飲食店」や「おしゃれなお店」ができて、その地域が少しずつではあるけれど、にぎわい活気づいてくることをこれまでに何度も体験して、「まちづくり」の一端を担っていることを実感しています。

地方創生に起爆剤などありません。地方で独立開業して事業を始めるといことは、その地方とともに歩むことを決意するというところで、そういう事業者の方々に最適の物件を提案すれば、オーナー様にも賃料収入という利益をもたらし、また、その事業によって雇用が生まれ、それによってまちが活気づいていきます。そういうことの繰り返しと積み重ねが、政府の言う「地方創生」の一端であると考えています。

ところが、借りたくても借りることのできな物件が相当数あり、これを解決するためには行

政のイノベーションが不可欠になります。これまで、中心市街地活性化基本計画で地方自治体に交付された予算の大半は、空き店舗活用などには利用されず、道路などのインフラ整備事業に使われてきました。

今後は、「空家等対策の推進に関する特別措置法の追加」「既存不適格な建築物の用途変更」「市街化調整区域内での都市計画法による制限」「商店街など中心市街地では、貸すためのインフラ整備の補助金」といったことにも、柔軟に予算を配分していくことが求められているのではないのでしょうか。

テナントビジネスの可能性と 今後の展望

これまでを振り返ってみると、テナントビジネスは景気、不景気に大きく左右されないことがわかります。景気が良い時は、企業が事業の拡大を図る目的で営業拠点を増やすため、産業系・事務所系テナントの需要が伸びます。不景気になると、産業系の動きは鈍くなりますが、好立地物件からの撤退が増えるためテナント物件が活発に動くようになります。

さらに、社会環境の変化の影響を受けやすく、例えば道路交通法の強化でお酒を提供する飲食店が、ロードサイド立地から駅前立地に移ったように、市場構造の変化した業界が新規のマーケットになります。普遍的に大きな市場があり、つねに変化に対応して一定の数を保つのがテナントビジネスであるといえます。

テナントビジネスの強みは、情報インフラが未熟で、競争相手が少ない、市場規模が実は大きいと、未成熟であるがゆえに、可能性が大きいことにあります。そして、テナントビジネスの魅力は、日々新たな出会いや学びがあり、毎日新しい刺激を受けること、そして、契約後にストーリーがあるということです。

事業用不動産については駅を中心とする”点”と幹線道路の”線”の地域と、それ以外の地域とで二極化が進んでいくと予想しています。た



だ、滋賀県については、住・商・工がうまく混在していて、交通網も他県に比べると整っています。湖南地域では住・商の開発が目立って進んでいますが、地価が安価なこともあり産業系の需要も多いので、工場用物件の開発にも今後積極的に取り組んでいきたいと考えています。

工場などが増えることで働く人が増加すると、滋賀県に移り住む人が増え、その結果、消費する人が増え、それによってテナント物件の需要が増加します。単純なことですが、地域で長く商売をしていくうえで忘れてはならないことです。

そして、今後力を入れていきたいのは、47都道府県すべてに「テナントショップネットワーク」を利用していただく会員を開拓することで、あらゆる業態・業種においてテナント物件を探しておられる方にとって、日本で一番便利なサイトを展開していきたいと考えています。

事業用不動産の業界はあらゆる面で居住用不動産の業界に遅れを取っているため、少し背伸びをしながらでも、できることをつねにイノベーションしつつ、事業用不動産のリーディングカンパニーとして躍進を続けたいと思っています。

