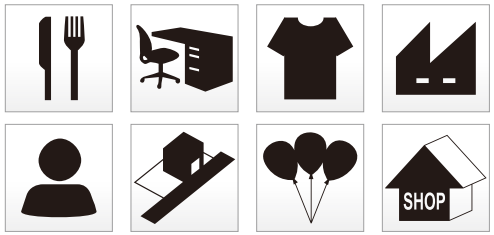
テナントショップ®

# 会社案内 2024-2025




**『三方よしまちづくり』をスローガンに**

**「私たちが関わるすべての事業用不動産を優良資産に」**

**という事業目的のもと、さまざまなステークホルダーの**

**皆様とともに事業用不動産を通じて社会課題の解決に挑み続けます。**

社会の大きな課題として挙げられるのが、

人口減少・少子高齢化にともなう市場規模の縮小と

それに伴う空き物件の増加です。

むやみに不動産ストックを拡大していくのではなく、

時代の変化とともに使命を終えた不動産について、

成長分野などの新たな需要に向けてスムーズに用途を転換し、

事業用不動産の新陳代謝を適切に進めていくプラットホームをさらに確立し、

インパクト・スタートアップ企業として成長し続けます。

## 沿革

- 2008年11月　株式会社テナントショップを設立
- 2011年　4月　ポータルサイト事業が滋賀県の経営革新事業に認定
- 2012年　4月　ポータルサイト事業部事業開始
- 2013年　5月　書籍 商売繁盛の9割は「テナント選び」で決まる！<br>ごま書房新社より出版
- 2016年　6月　成約件数1,000件達成
- 2017年　4月　書籍 これから儲かる”テナント物件”<br>ごま書房新社より出版
- 2019年　1月　加盟店100店舗達成
- 2021年12月　関連会社 株式会社三方よしまちづくり設立
- 2022年　5月　成約件数2,000件達成
- 2022年　6月　書籍 それでも街は再生する<br>プラチナ出版より出版
- 2022年　7月　加盟店200店舗達成

# TOP MESSAGE

テナントショップは『三方よしまちづくり』を企業理念に、創業以来この理念をもって事業不動産仲介業に取り組んで参りました。ここで云う三方とは、貸し手・借り手・借り手が運営するお店のお客様です。飲食店でいえば、「美味しい！」とお客様が満足され巷で話題のお店となりその街にたくさんの人々が訪れ、結果、周囲もその店に続けと、街全体が活気に溢れます。これが私たちの想う、貸し手・借り手・お客様の『三方よしまちづくり』です。

物販店、サービス店、事務所、倉庫、工場、借地においても同じことがいえ、現在まで2,456件（2024年4月現在）のお取引をさせて頂き、リピート率は353件の14.3%と高い評価をえております。仲介業での想いは、ポータルサイト事業部へも当然に受け継がれ、サイトの利用者・加盟店様の利益・運営者（当社）の三方が良しとなる設計を当初から貫くことで、オンリーワンのプラットホームとして大きく成長することができ、当社の企業理念を伝え、参画頂いた加盟店様のさらなる成長は、日本全国に賑わいの街づくりが加速すると確信しております。

35歳で脱サラし、宅地建物取引士の免許しかない私がここまで成長できたビジネスモデルを一人でも多くの起業家にお伝えしたく、2022年にはテナントビジネスコースを新しく新設することができ、既に２者の独立開業者を送り出すことができました。あらためて、テナントショップの従業員をはじめ、いままでお付き合い頂きました様々なステークホルダーの皆様に感謝を申し上げます。更なる成長を目指して発展途上である私たち一人ひとりが「プロフェッショナル」として、そして、テナントショップ全体がチームとして多角的なソリューションを提供できる様、さらなるチャレンジに努めてまいります。

代表取締役
水野（みずの） 清治（せいじ）

1967年　滋賀県大津市で生まれる
1990年　京都工芸繊維大学短期大学卒業
1990年　MK株式会社入社
2001年　大東建託株式会社入社
2008年　株式会社テナントショップ設立

## 当社の特徴

### POINT 1

**全国**に広がるテナントショップネットワークが貸主様をバックアップします。

**全国254ケ所の**
テナントショップネットワークで
借主の情報を共有
※2024年5月時点

### POINT 2

全国ネットの**事業用不動産専門サイト**で、物件にあった借主様を素早く見つけます。

**月間ページビュー**
**約140万pv**
※2024年5月時点

当社ホームページに物件を掲載することで、借主様への物件の紹介がスムーズにできます。

### POINT 3

豊富な掲載物件数＆アクセス数が**強み**となっています。

**ホームページ掲載物件数**
**31,643件!**
※2024年5月時点

### POINT 4

多彩な販売促進＆広告ツールで**誘致活動**を行います。

- ◆ウェブサイト（HP）
- ◆物件情報サイト
- ◆タブレット・スマートフォンサイト
- ◆ダイレクトメール etc...

### POINT 5

多種多様な業種に**アプローチ**できます。

- ◆全国展開の飲食店
- ◆スーパー・量販店
- ◆カーディーラー・中古車販売
- ◆上場企業の営業所・倉庫
- ◆福祉施設 etc...

多種多様な業種の借主様からの問合せが入ります。

### POINT 6

テナントショップには**確かな実績**があります。

**年間問合せ数**
**17,078件!**
※2023年6月～2024年5月（全国合計）

積み重ねた実績とノウハウで、
お客様に最適なご提案をさせていただきます。

「テナントショップネットワーク」は2012年のサービス開始から、現在250店舗を超える加盟店様にご利用頂くまでに成長し、事業用不動産専門の検索サイトとしては、さまざまなステークホルダーの皆様に唯一無二のプラットホームとして利用いただいています。

月間のページビューもBtoBの業界では異例の140万を超え、居住用不動産と比べ非効率なマッチング色が根強く残っている事業用不動産の取引に一役を担っています。

例えば、事業用不動産は営業中の店舗や操業中の工場の移転の場合、従業員や取引先等多くの関係者が存する為、公開してほしくない事情を抱えていることが多く、居住用不動産に比べ、情報の流出が制限される仕組になっています。ただ、そうあるべき事業用不動産の割合は低く、該当する物件に於いても情報の流出を避けるべき期限が到来しても、開示されずに放置されている現状があります。

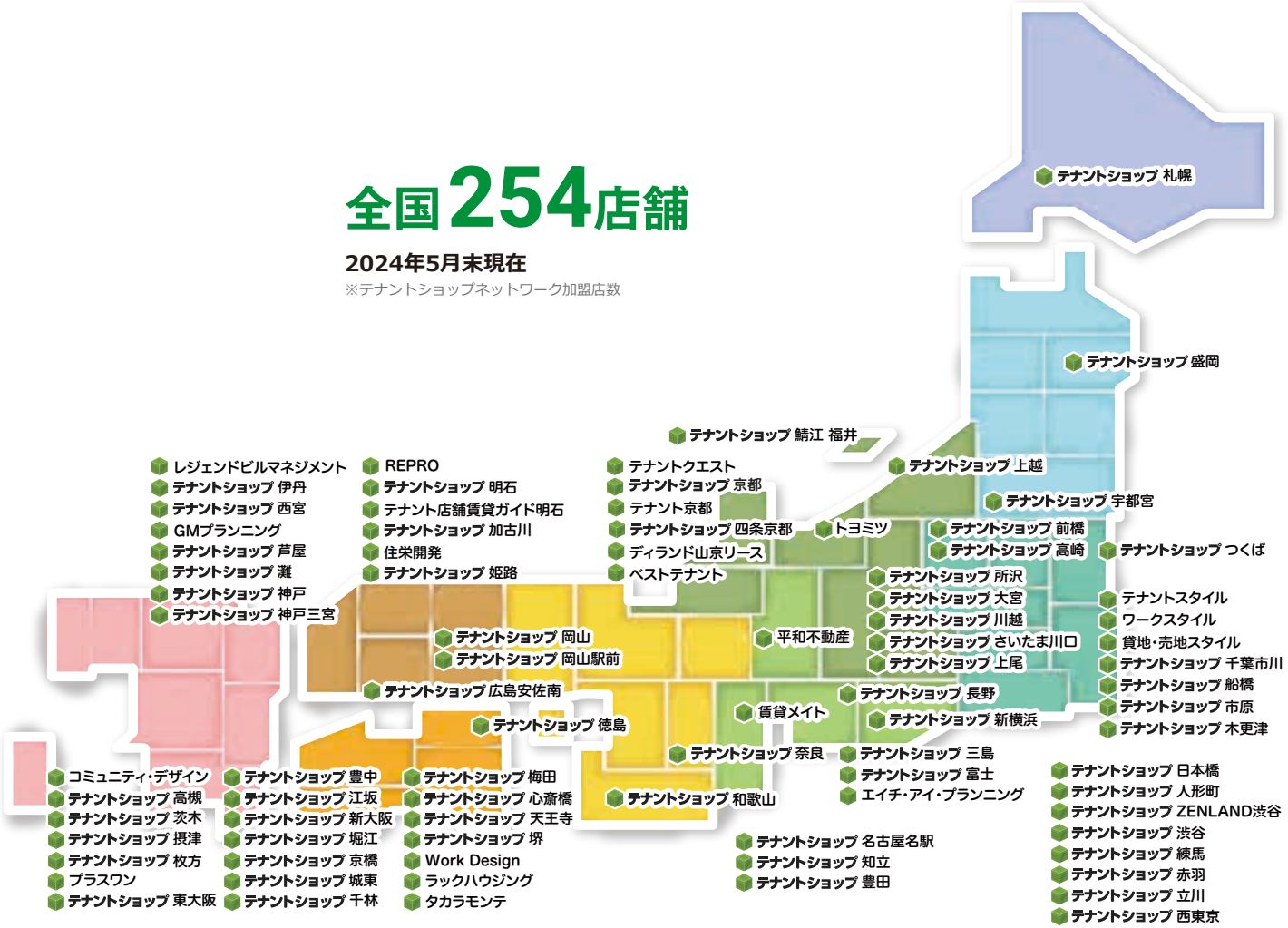
弊社の使命は 未だ誰もやり遂げてない日本全国の事業用不動産のデータベースを構築し、可能な物件は公開し、不透明であったものを透明化する事業用不動産の新たなスタンダードを確立します。

テナントショップ NETWORK®

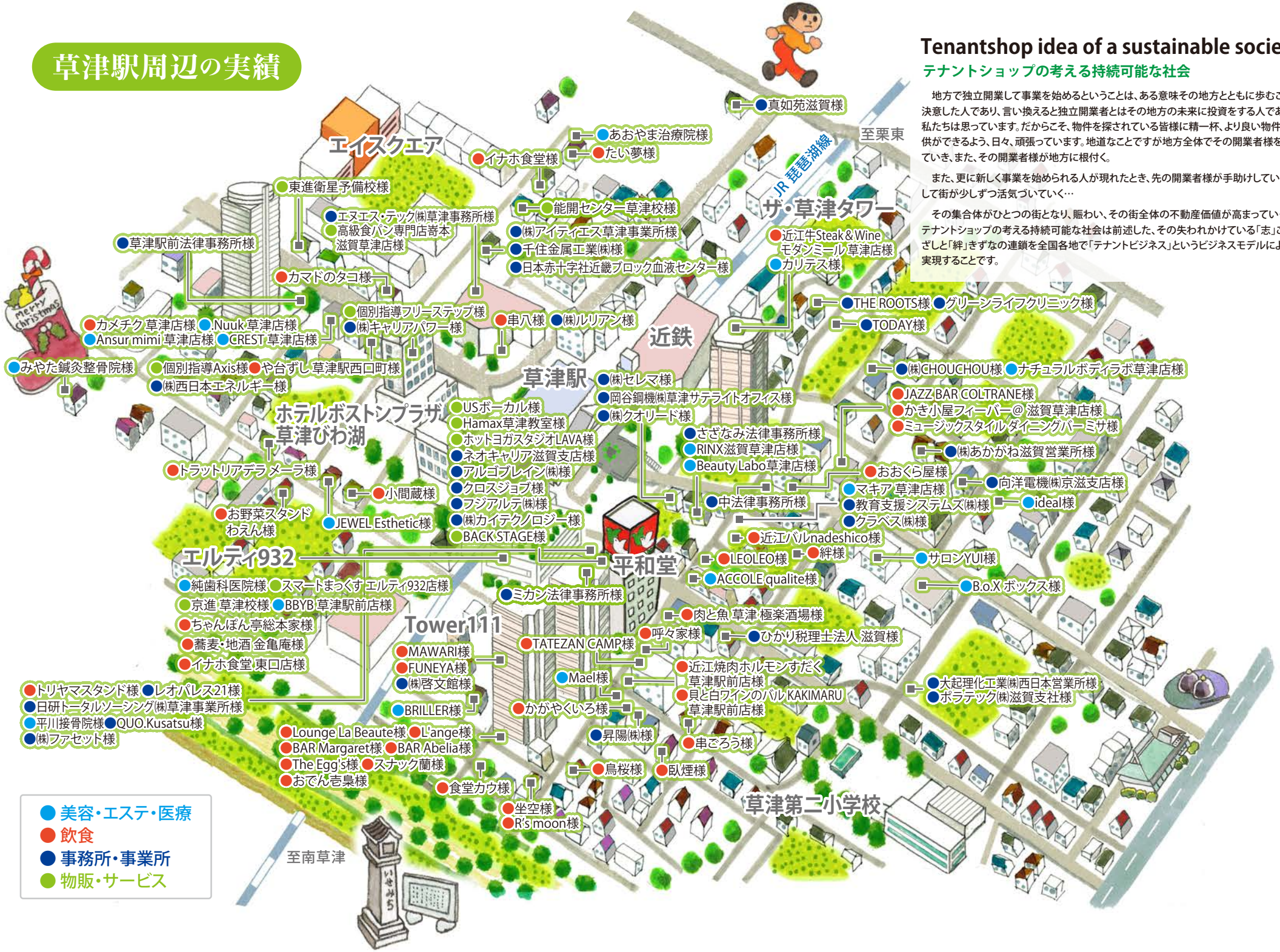
## 全国254店舗

**2024年5月末現在**

※テナントショップネットワーク加盟店数



# 草津駅周辺の実績




## Tenantshop idea of a sustainable society

### テナントショップの考える持続可能な社会

地方で独立開業して事業を始めるということは、ある意味その地方とともに歩むことを決意した人であり、言い換えると独立開業者とはその地方の未来に投資をする人であると私たちは思っています。だからこそ、物件を探されている皆様に精一杯、より良い物件の提供ができるよう、日々、頑張っています。地道なことですが地方全体でその開業者様を支えていき、また、その開業者様が地方に根付く。

また、更に新しく事業を始められる人が現れたとき、先の開業者様が手助けしていく、そして街が少しずつ活気づいていく…

その集合体がひとつの街となり、賑わい、その街全体の不動産価値が高まっていく…。テナントショップの考える持続可能な社会は前述した、その失われかけている「志」こころざしと「絆」きずなの連鎖を全国各地で「テナントビジネス」というビジネスモデルによって実現することです。

# テナントビジネス

## テナントビジネスがもたらす持続可能な社会

空き家は、既存の用途で用済みとなった事から発生することが大半であると思います。テナントビジネスは、現在、社会的に大きな問題となっている空き家の問題を、既存用途から成長産業への用途に変更することで、街が賑わい不動産産価値の向上に繋がります。

テナントビジネスは、事業用不動産仲介の一定のスキルと物件を探されている方の問合せが入る、情報インフラを組み合わせることで空き家の再生を実現させ、今後も加速していきます。

## テナントビジネスの5つの強み

当社が成長し続けている理由

### 1 マーケットが大きい

日本には 500 万軒を超える事業所が存在します。2,400 兆円とも言われている日本の不動産資産の約半分1,200兆円が事業用不動産。巨大なマーケットが事業フィールドとなります。

### 2 普遍的なニーズの存在

事業用不動産の秘匿性から、普遍的なニーズが存在する市場にも関わらず、必要としている方に対し情報インフラが未熟。その業界特性をこのビジネスモデルはいかします。

### 3 先行投資が不要

創りあげた情報インフラは、今後も起こり続ける事業構造の変化に対応し、安定かつ継続した事業運営が可能。

### 4 競争相手が少ない

居住用不動産とは違い、競争相手が少ないマーケットへの事業参入は確実に成果が出ることが既に立証されています。

### 5 フローからストックビジネスへ

手元資金が十分に必要と言われるストックビジネス。フロービジネスからスタートし、ストックビジネスへ移行できる数少ないビジネスモデルのひとつとなっています。

## 1 マーケットが大きい

巨大なマーケットの事業フィールドは、通年、廃業と新設を繰り返し、テナントビジネスはその入替りの一部を事業として介入していきます。総務省統計局の 2003 年の調査では、実に 147 万社が廃業し、125 万社が新設されています。

### 7-5 産業、存続・新設・廃業別民営事業所数と従業者数（令和３年）

| 産業 | 事業所数 | | | | 従業者数（1,000 人） | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 総数 | 存続事業所 | 新設事業所 | 廃業事業所 | 総数 | 存続事業所 | 新設事業所 | 廃業事業所 |
| 全産業 | **5,156,063** | **3,905,053** | **1,251,010** | **1,470,284** | **57,950** | **44,898** | **13,052** | **11,640** |
| 農林漁業（個人経営を除く） | 42,458 | 27,363 | 15,095 | 5,574 | 454 | 309 | 144 | 47 |
| 鉱業、採石業、砂利採取業 | 1,865 | 1,557 | 308 | 354 | 20 | 17 | 3.0 | 2.5 |
| 建設業 | 485,135 | 377,462 | 107,673 | 116,979 | 3,737 | 2,973 | 764 | 628 |
| 製造業 | 412,617 | 352,337 | 60,280 | 99,718 | 8,804 | 7,743 | 1,061 | 1,127 |
| 電気・ガス・熱供給・水道業 | 9,139 | 3,504 | 5,635 | 1,650 | 202 | 122 | 80 | 62 |
| 情報通信業 | 76,559 | 41,098 | 35,461 | 22,650 | 1,987 | 1,259 | 727 | 477 |
| 運輸業、郵便業 | 128,224 | 98,319 | 29,905 | 31,470 | 3,265 | 2,634 | 631 | 486 |
| 卸売業、小売業 | 1,228,920 | 961,691 | 267,229 | 404,346 | 11,612 | 8,934 | 2,678 | 2,833 |
| 金融業、保険業 | 83,852 | 60,949 | 22,903 | 23,055 | 1,494 | 1,166 | 329 | 320 |
| 不動産業、物品賃貸業 | 374,456 | 266,370 | 108,086 | 93,101 | 1,618 | 1,157 | 461 | 350 |
| 学術研究、専門・技術サービス業 | 252,340 | 162,848 | 89,492 | 63,896 | 2,119 | 1,489 | 630 | 417 |
| 宿泊業、飲食サービス業 | 599,058 | 445,071 | 153,987 | 258,146 | 4,679 | 3,285 | 1,394 | 1,840 |
| 生活関連サービス業、娯楽業 1) | 434,209 | 349,193 | 85,016 | 126,097 | 2,176 | 1,689 | 487 | 607 |
| 教育、学習支援業 | 163,357 | 119,953 | 43,404 | 50,793 | 1,951 | 1,602 | 348 | 285 |
| 医療、福祉 | 462,531 | 338,085 | 124,446 | 91,748 | 8,162 | 6,482 | 1,680 | 959 |
| 複合サービス事業 | 32,131 | 30,443 | 1,688 | 2,844 | 436 | 412 | 24 | 31 |
| サービス業（他に分類されないもの） 2) | 369,212 | 268,810 | 100,402 | 77,863 | 5,234 | 3,626 | 1,608 | 1,169 |

「経済センサス - 活動調査」（６月１日現在）による。7-1 表脚注参照。平成 28 年経済センサス - 活動調査から令和３年経済センサス - 活動調査の５年間の異動状況についてみたものであり、ある１年間の異動状況をみたものではない。
1) 家事サービス業を除く。 2) 外国公務を除く。
資料 総務省統計局、経済産業省「経済センサス - 活動調査結果」

日本全国で、
**約515 万以上の**
様々な業種・業態の事業所

**約28％**が廃業し、
**約24％**が新設されている

（廃業）
147 万社 ÷365 日 ÷24 時間＝167 社
（新設）
125 万社 ÷365 日 ÷24 時間＝142 社

**1 時間あたり 約167社**
**の事業所が廃業し、**
**約142社**
**の事業所が開業している。**

**新規テナントを探している事業者は、地域、業種に関係なく、見込める市場である。**

出典：総務省統計局ホームページ
https://www.stat.go.jp/data/nihon/07.html

# 2 普遍的なニーズの存在

毎年入れ替わりが相当数ある市場の中で、下図が示すようにインターネット上に掲載されている物件数は、地方都市ほど僅少で市場のニーズに応えることができていません。滋賀県でテナントビジネスを実践している当社は、1 社で指数 84.7 と高い水準を保っています。

| 居住用不動産 | 事業用不動産 |
|---|---|
| ・顧客の選択基準が限られている | ・顧客の選択基準が多様 |
| ・物件 DB の作成が容易（地域で数十社の管理会社がデータ保有） | ・物件 DB の作成に、マンパワーとノウハウが必要 |

## 「テナントビジネス」はこれから、創り上げる市場

| 地域 | 都道府県名 | 総人口（1,000 人） | 掲載数（件） | 指数 |
|---|---|---|---|---|
| 北海道 | 北海道 | 5,224 | 392 | 7.4 |
| 東北 | 青森県 | 1,237 | 69 | 5.5 |
| | 岩手県 | 1,210 | 259 | 21.2 |
| | 宮城県 | 2,301 | 1,200 | 51.6 |
| | 秋田県 | 959 | 83 | 8.6 |
| | 山形県 | 1,068 | 133 | 12.3 |
| | 福島県 | 1,833 | 552 | 29.8 |
| 首都圏 | 茨城県 | 2,867 | 701 | 24.2 |
| | 栃木県 | 1,933 | 887 | 45.4 |
| | 群馬県 | 1,939 | 815 | 41.6 |
| | 埼玉県 | 7,344 | 2,422 | 32.7 |
| | 千葉県 | 6,284 | 1,999 | 31.5 |
| | 東京都 | 14,047 | 14,229 | 100.0 |
| | 神奈川県 | 9,237 | 5,162 | 55.3 |
| 甲信越北陸 | 新潟県 | 2,201 | 474 | 21.3 |
| | 富山県 | 1,034 | 368 | 35.2 |
| | 石川県 | 1,132 | 304 | 26.6 |
| | 福井県 | 766 | 57 | 7.4 |
| | 山梨県 | 809 | 339 | 41.5 |
| | 長野県 | 2,048 | 264 | 12.8 |
| 中部 | 岐阜県 | 1,978 | 821 | 41.1 |
| | 静岡県 | 3,633 | 1,677 | 45.7 |
| | 愛知県 | 7,542 | 5,556 | 72.9 |
| | 三重県 | 1,770 | 782 | 43.7 |
| 関西 | 滋賀県 | 1,413 | 303 | 21.2 |
| | TS | 1,000 | 855 | 84.7 |
| | 京都府 | 2,578 | 1,702 | 65.4 |
| | 大阪府 | 8,837 | 9,775 | 109.5 |
| | 兵庫県 | 5,465 | 4,406 | 79.8 |
| | 奈良県 | 1,324 | 573 | 42.8 |
| | 和歌山県 | 922 | 500 | 53.7 |
| 中国四国 | 鳥取県 | 553 | 17 | 3.0 |
| | 島根県 | 671 | 5 | 0.7 |
| | 岡山県 | 1,888 | 995 | 52.2 |
| | 広島県 | 2,799 | 1,330 | 47.0 |
| | 山口県 | 1,342 | 261 | 19.3 |
| | 徳島県 | 719 | 372 | 51.2 |
| | 香川県 | 950 | 553 | 57.6 |
| | 愛媛県 | 1,334 | 649 | 48.2 |
| | 高知県 | 691 | 179 | 25.6 |
| 九州沖縄 | 福岡県 | 5,135 | 2,665 | 51.4 |
| | 佐賀県 | 811 | 181 | 22.1 |
| | 長崎県 | 1,312 | 623 | 47.0 |
| | 熊本県 | 1,738 | 750 | 42.7 |
| | 大分県 | 1,123 | 698 | 61.5 |
| | 宮崎県 | 1,069 | 87 | 8.1 |
| | 鹿児島県 | 1,588 | 623 | 38.8 |
| | 沖縄県 | 1,467 | 71 | 4.8 |
| | 合計 | 126,125 | 66,863 | |

地方都市の事業用不動産の賃貸の情報は、都心部と比較すると貧弱で独立開業したい方をはじめテナント物件を探されている方に十分な情報がネット市場にない。

人口 1,000 人に対して東京都は約 100 件の掲載がありますが、指数最低の島根県では、人口 1,000 人に対し、たった 0.7 件の掲載件数しかありません。

「テナントビジネス」を実践している弊社は、登録物件数が 855 件あり、人口 1,000 人対し約 85 件と、たった 1 社でポータルサイト掲載の 14,000 社集まった東京都よりも、豊富な物件 DB を保有しております。

参照資料　総務省統計局「国勢調査結果」「人口推計」
総務省統計局ホームページ　https://www.stat.go.jp/data/nihon/02.html
掲載数：大手不動産ポータルサイト 2024 年 5 月 2 日現在の貸店舗の掲載数
TS：弊社の掲載数と指数（商圏人口を滋賀県の人口の 70%≒100 万人とした場合）
指数　東京都を 100 とした場合の人口に対する事業用物件掲載数の指数

「都道府県別　事業用物件の掲載数と人口による指数」
東京都を指数 100 として人口比率で、各都道府県の大手ポータルサイトの件数と、指数をあらわした表

※物件 DB とはネットに公開されている賃貸・売買不動産情報を云う。

## 3 先行投資が不要

市場構造は、下図のように様々な要因で変化してきました。そして、その変化で事業用物件の入替りが起きます。テナントビジネスは、その時代の成長産業のクライアントから依頼を受け、物件探しのサポートをします。市場構造の変化は常に起こりますので、依頼が絶えることはありません。一般的な事業は、その変化を予測して投資を行い、その予測が的中すれば事業は成功しますが、しなければ大きな損失につながります。

“テナントビジネス”の優れているところは、営業エリアの飲食・物販・サービス・倉庫・工場など様々な用途に適する事業用不動産の賃貸・売買が可能な物件のデータベースを持っていますので、予測して投資を行うことなく、その変化を自動的に集客というかたちで、享受することができ、事業は安定かつ継続することができます。

| | | |
|---|---|---|
| 道路交通法<br>強化 | ロードサイド<br>立地居酒屋が<br>駅前立地へ | **駅近くの<br>空き店舗が<br>活性化** |
| デジタル<br>カメラの普及 | プリント<br>専門店の閉店 | **買取り店・<br>飲食店に変化** |
| 消防法：<br>ガソリンスタンド<br>地下タンクの<br>改修義務 | 地下タンクの<br>改修費用の負担、<br>ハイブリッド車の<br>普及により、ガソリン<br>スタンドの閉店 | **ドラッグストア・<br>コンビニに変化** |
| ネットフリックス<br>などのビデオ<br>オンデマンド<br>の普及 | レンタル<br>ビデオ店の閉店 | **空き店舗が<br>変化** |

## 4 競争相手が少ない

事業用不動産を専門に扱う不動産業者は、居住用不動産を専門に扱う業者と比較して僅少です。事業用不動産を保有する多くの企業は、稼働中の事務所や工場、店舗等の賃貸・売却は従業員や多くの取引先等の関係者が存するため、オープンにして欲しくない事情を抱えていることが多く、このような特性から依頼を受けた不動産会社は自身の持つネットワークを駆使してクライアントの要求を満たすことが、非常に困難であったため、業界に顔の広い一握りの業者でしか事業として成り立たなかった背景があり、事業用不動産を専門に扱う不動産業者が僅少なのです。

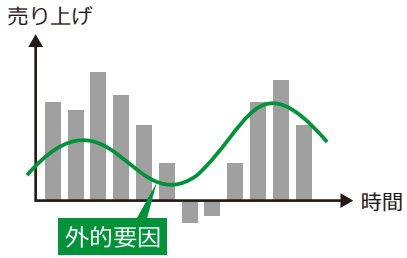
現在も残るその秘匿性をテナントビジネスは、一部の広告活動が可能な事業用不動産をインターネットに公開し集客することにより、秘匿性のあるクライアントから依頼を受けた物件も効率的にマッチングが可能になりました。

## 5 フローからストックビジネスへ

テナントビジネスは、事業用不動産の仲介時に発生する手数料が主な売上となります。そして、事業を継続すればするほど、管理物件をする物件が増えます。

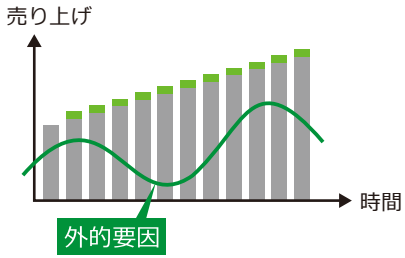
また、事業用物件を探されている方のストックも増え、クライアントである貸主より勢集依頼が増え、借主よりリピートの依頼が入り、管理物件の入退去がおこりetcなど、フロービジネスでありながら、経営が安定するストックビジネス寄りに売上比率がシフトします。過去した仕事が将来までいかされるビジネスモデルです。

### フロービジネス




外的要因に左右されやすく
経営が安定しない

### ストックビジネス




外的要因に左右されず、
事業の成長が見込める

# 事例

## 商店街のシャッターが閉まっていた物件が飲食店に再生

Before　築年数不詳の物件を貸主が耐震補強し再生した物件　After

自転車を廃業し、飲食店へ、
貸主は現在も奥で居住中

自営の散髪屋を廃業し
タピオカ店へ賃貸

## 築年数50年近い物件を内装協力金方式で、学習塾に生まれ変わった物件

躯体は頑丈に出来ていましたが内装の設備は、空調・トイレ等とても利用できる状態ではありませんでした。

貸主も、費用を多分に負担してまで貸す予定がなく、改装費用 1200 万円の半分を借主が負担するかたちで、契約締結に至りました。リースバック方式で、600 万円を負担した借主が、５年間賃料から 10 万円を相殺し支払うことで、内装が綺麗になり、地元 no1 の学習塾になりました。

## 自宅の一部分又は全部を店舗へ賃貸

自営の定食屋を廃業し、
整骨院に賃貸

空家を一棟ごと
飲食店に賃貸

自宅の一部分を
カフェに賃貸

自宅の一部分を
ネイルサロンに賃貸

## 市街化調整区域内の使っていない更地を賃貸

長期間未使用の更地を運送業の
トラック置場として活用

小規模な閉鎖したガソリンスタンドを
解体し、建築資材置き場に賃貸

## 例えば、このような
## お悩みはございませんか？

- ☑ 自社ビルの空きスペースを有効活用したい
- ☑ 工場・倉庫・自社ビルの売却をしたい
- ☑ 遊休地を所有しているが、活用したい
- ☑ 倉庫・工場の空きスペースを有効活用したい
- ☑ 寮・社宅などの福利厚生施設を売却したい
- ☑ 工場が移転予定、いまの場所をどうするか
- ☑ 点在事務所を集約、業務効率を上げたい
- ☑ 雨漏りや、物件の老朽化で修繕費がかさむ

# 成約事例

CASE

以下は弊社にてお手伝いさせて頂いた一例です。

法人様ご所有の社宅や寮、事務所、店舗等の活用方法についてご提案させて頂き実際にご成約、有効活用されています。

CASE 1

### 収益物件を購入

住宅にはない高利回りを実現。空室になった際も、グループの仲介力で、安心の賃貸経営。

CASE 2

### 不要資産の売却

自己利用の店舗の売却など、利用しなくなった不動産を有利に売却。

CASE 3

### 事業用地の有効活用

市街化調整区域でも、諦めずお問合せください。事業用借地から、一時使用土地賃貸借まで、幅広い提案力が強みです。

CASE 4

### 一般住宅の有効活用

店舗付き住宅は、立地によって、賃料でローンの支払をカバーできます。

CASE 5

### 営業所を移転（購入）

敷地が狭い。交通の便が悪い。など、生産性の良くない営業所の移転もバックアップ。

CASE 6

### 倉庫用地を購入

売買もお任せください。条件にあった物件を豊富な情報から提案させて頂きます。

CASE 7

### 使用しなくなった自社ビルを収益物件にして売却

負の資産も、収益物件にするリーシング力が強みです。まずは、ご相談ください。

CASE 8

### 営業所を移転（賃貸）

希望条件にあった、賃貸物件もお任せください。新築で営業所を賃貸で借りることも得意技です。

# 当社実績紹介 （一部抜粋）

WORKS

## 事務所・事業所

（敬称略）

ケーエスケー 滋賀支店

パナホーム滋賀 本社

京都第一興産 滋賀支店

日本空調サービス 滋賀営業所

ウチヤマコーポレーション 滋賀営業所

びわ湖草津献血ルーム

三菱電機ビルテクノサービス 滋賀支店

積水ハウス 滋賀支店

スクールIE 草津西校

ハウスセレクション彦根（住宅展示場）

## 物販・サービス

じてんしゃチャンピオン百万馬力 近江八幡店

KON'S CYCLEコンズサイクル 南草津店

中古車販売 TAX 長浜店

auショップ南草津店

カットA 石山店

AOKI 守山店

ファミリーマート 彦根高宮町店

ガリバー 近江八幡店

ソフトバンク 甲西

スギ薬局 近江八幡南店

## 飲食店

串八 草津駅前店

ちゃんぽん亭総本家 草津駅前店

近江バル nadeshico

コメダ珈琲店 栗東綣店

クインビル JR石山駅前 1棟管理

鳥貴族 桜辻店

海座 栗東大宝西店

ジョイフル 能登川店

や台ずし 石山駅前町

CUBE近江八幡 1棟管理

## ご相談いただければ、このようなメリットがございます

### MERIT 1 全国規模の情報量

テナントショップには、全国にまたがる不動産賃貸・購入希望者の豊富な情報が集まっております。

### MERIT 2 専門スタッフによる無料価格査定

事業用不動産に特化したスタッフが物件の立地や特徴を踏まえた的確な査定賃料・価格を算出いたします。

### MERIT 3 プランの策定から実行

相続対策や事業承継、単純売却ではない等価交換方式のご提案など、有効活用方法の策定から実行までを承ります。

### MERIT 4 売却戦略のご提案

物件の特性や地域、物件種別による流動性や想定される購入者などを総合的に勘案して売却戦略をご提案させて頂きます。

### MERIT 5 豊富な売却実績

不動産投資に係るスキーム案件など、高度な知識を必要とする売却仲介で豊富な実績を有しております。

### MERIT 6 秘密厳守

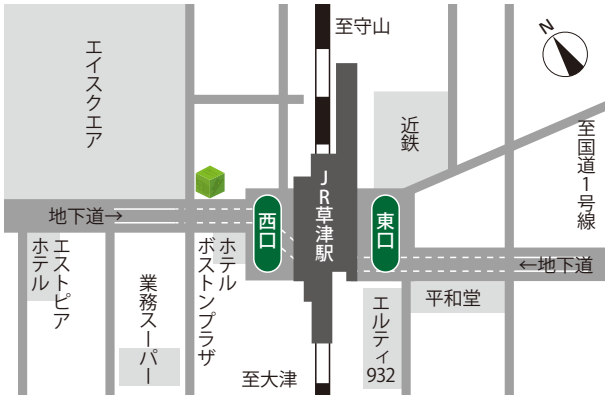
特定の顧客にターゲットを固定した売却活動を行う事が可能です。オーナー様のご事情に合わせ、周囲に知られたくないというご要望にもお応えします。

## 企業情報

| | |
|---|---|
| **社　　名** | 株式会社テナントショップ |
| **ホームページ** | https://tenant.shop/<br>TEL 077-562-0330 ／ FAX 077-562-0335<br>mail support@t-shop.co.jp |
| **設　　立** | 2008年11月 |
| **代 表 者** | 代表取締役　水野 清治 |
| **取 引 銀 行** | 滋賀銀行 ／ 京都銀行<br>滋賀県信用組合<br>京都信用金庫 ／ 滋賀中央信用金庫 |
| **顧問弁護士** | ヤマギワ総合法律事務所 |
| **免　　許** | 宅地建物取引業免許 ／ 滋賀県知事（4）第3227号 |
| **事 業 内 容** | リーシングマネジメント（事業用不動産仲介）<br>プロパティマネジメント（事業用不動産管理）<br>アセットマネジメント（資産活用のご提案）<br>ファシリティマネジメント（店舗開発のサポート）<br>ポータルサイト事業（テナント物件 検索サイトの運営） |
| **グループ会社** | 株式会社三方よしまちづくり |

2024年4月現在

## アクセス




テナントショップ®


**株式会社テナントショップ**

〒525-0037 滋賀県草津市西大路町2番2号

**TEL 077-562-0330**

FAX 077-562-0335　受付/平日10:00-17:00


テナントショップ ネットワーク

成約事例（全国）

資料請求