

ネット通販が伸張する消費欲求に実店舗がアジャストしていく今、商業ビルに出店の顕著な78業種をピックアップし、主力テナント企業の動向や収益構造から賃料負担力を整理でき比較検証に便利！

[24-25年版]

2024年10月18日発刊

商業ビルの業種別テナント賃料負担力集成

【監修・部分執筆】

太田巳津彦 株式会社ワイ・キャップ コンサルティング 代表取締役

●定価104,500円(本体95,000円) ●A4判 ●縦型 ●174頁



収益構造の差異から
適正賃料がわかる

物販系・食物販系・飲食系・サービス系と4つのテナント形態に分類し、
[需要動向]や[出店動向]から事業特性を踏まえた[収益構造]までを網羅。
商業施設・店舗ビルにおけるリーシング戦略の指針となる
デベロッパー、PM・AM企業実務者の必携バイブル！

本書の特徴

POINT
1

物販系29、食物販系16、飲食系14、サービス系19、
計78業種を体系的に理解できる

POINT
2

ネット社会に対応する商業ビルのあるべき姿として、
出店意欲旺盛な注目企業が見つけれられる

POINT
3

各業界の需要動向や主力テナント企業の出店状況を踏まえ、
収益構造からみた業種別の賃料負担力がわかる

発刊の狙い

商業ビルの経営戦略は大幅な見直しが必要になっており、目まぐるしく変化する消費者ニーズにマッチすべく実店舗が必要とされています。市場における①デジタル化の促進とネット通販の伸張、②人口減と高齢化の進展、等の課題があるなかで、従前以上のMD(商品化計画)スキルを修得し、ネット社会に対応した“デベロッパー”への転化が求められています。

MDの中心になるのはテナントミックス(店揃え)であり、その組み立てベースとなる業種業態の特性や実態が把握できなければMDでよい結果が得られません。数多くテナントを誘致する際には、個々のテナント

特性やマーケット情報を熟知すべき必要性があるのは周知のとおりです。当然、リーシングの際には、業種業態別による①粗利益率、②営業利益率、③商品回転率(物販・食物販系)、④従業員1人当たり売上高(飲食・サービス系)、などの基本データを把握し、テナントにおける支払い可能賃料を理解しておくことが大前提になります。

「MDデベロッパー」になるためのテナント情報を体系的に整理し、4系統別テナントを充実させた必携資料として、関連する幅広い事業者の皆様にご購読をお勧めいたします。

[24-25年版] 商業ビルの業種別テナント賃料負担力集成

編集内容(全78業種業態)

序編 本書の解説

1. 求められるSC像「ローカライズ」
 - (1) SCの状況
 - (2) ローカライズが求められる理由
 - (3) ローカライズとは
 - (4) ローカライズの実施
2. 本書の読み方
3. 業種別テナントの形態と特性
 - (1) 需要動向
 - (2) 出店動向
 - (3) 収益構造

第1編 物販系テナント(29業種)

1. 需要動向
2. 出店動向
 - (1) 出店戦略 (2) 主な企業の動向
3. 収益構造
 - (1) 収益性 (2) 生産性 (3) 賃料負担力

・カジュアル衣料(SPA)店 ・ガチャポン専門店 ・楽器店 ・家電量販店
・かばん店 ・貴金属&ブランド買取店 ・キッチン雑貨店 ・均一ショップ
・靴店 ・グリーンショップ ・化粧品店 ・子供服店 ・呉服店
・サイクルショップ ・手芸店 ・書店 ・紳士服店 ・生花店 ・時計店
・ドラッグストア ・バラエティ雑貨店 ・婦人服店 ・婦人用下着店
・ペットショップ ・宝石店 ・ホームファニチャー(家具店) ・眼鏡店
・リサイクルショップ ・リビング雑貨店

第2編 食物販系テナント(16業種)

1. 需要動向
2. 出店動向
 - (1) 出店戦略 (2) 主な企業の動向
3. 収益構造
 - (1) 収益性 (2) 生産性 (3) 賃料負担力

・菓子店 ・乾物屋 ・コンビニエンスストア ・食品スーパー ・青果店
・生鮮市場(産直市場) ・精肉店 ・鮮魚店 ・惣菜店 ・茶葉専門店
・ベーカリー ・弁当店 ・輸入食材店 ・洋菓子店 ・和菓子店
・ワイン専門店

第3編 飲食系テナント(14業種)

1. 需要動向
2. 出店動向
 - (1) 出店戦略 (2) 主な企業の動向
3. 収益構造
 - (1) 収益性 (2) 生産性 (3) 賃料負担力

・エスニック料理店 ・回転寿司店 ・カフェ ・西洋料理店
・そば&うどん店 ・中華料理店 ・定食屋 ・とんかつ店
・丼系ファストフード店 ・日本料理店 ・ハンバーガー系ファストフード店
・ファミリーレストラン ・焼肉店 ・ラーメン店

第4編 サービス系テナント(19業種)

1. 需要動向
2. 出店動向
 - (1) 出店戦略 (2) 主な企業の動向
3. 収益構造
 - (1) 収益性 (2) 生産性 (3) 賃料負担力

・合鍵&リペア店 ・アミューズメント施設 ・英(外国語)会話教室
・エステティックサロン ・音楽教室 ・学習塾 ・クイックマッサージ店
・クリーニング店 ・携帯電話ショップ ・シネマコンプレックス
・写真スタジオ ・診療所(クリニック) ・ストレッチ専門店
・ネイルサロン ・美容室 ・フィットネスクラブ ・保育所
・洋服リフォーム店 ・理容室

監修
部分執筆

太田巳津彦 株式会社ワイ・キャップ コンサルティング 代表取締役 中小企業診断士/販売士1級/SC経営士

1976年千葉大学卒業。同年(株)ヤクルト本社入社。82年(社)日本ショッピングセンター協会に入職。92年(株)商業ソフトクリエイションへ出向。93年同社に転籍、営業部コンサルティング課課長。96年商業コンサルタントとして独立。97年、(株)ワイ・キャップ コンサルティングを設立、現在に至る。2007年特定非営利活動法人一店逸品運動協会設立、理事長に就任。

執筆

サードプレイス研究会 中小企業診断士

(株)ワイ・キャップコンサルティングの太田巳津彦代表取締役が主宰となり、首都圏を活動拠点とする40代を中心とした中小企業診断士10人により2017年1月設立。現在、①サードプレイスの再定義、②サードプレイスの事例発掘や取材・現地調査・研究、③サードプレイスの導入方法の研究、等を中心に活動を展開中。

詳細はホームページをご覧ください! <https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み方法

右の申込書に必要事項をご記入の上、FAXにて弊社までお送りください。お申込み専用のFAXフリーダイヤルは以下の通りです。

0120-05-2560

なお、お使いの機種によっては通信不能の場合がございます。その際はFAX03-3564-2560におかけ直してください。また、弊社ホームページからクレジットカード決済もご利用いただけます。

<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お支払い方法

申込書を受け付け次第、商品とともに「請求書」と「指定振込用紙」をお送りいたしますので、銀行振込でお支払いください。

●口座名 **総合ユニコム株式会社
普通預金1572620**

●銀行名 **みずほ銀行銀座支店**

※返品は承りかねますので、あらかじめご了承のうえ、お申込みください。

総合ユニコム株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階

☎03-3563-0025[販売管理部]

本書の内容に関するお問合せは、

☎03-3563-0120[企画情報部]

[24-25年版] 商業ビルの業種別テナント賃料負担力集成 購入申込書

支払金額	冊分	円を下記により支払う
支払方法	銀行振込予定日	月 日/振込人名義 ()
	〒	
所在地	TEL	FAX
フリガナ		
会社名		
所属・役職		
フリガナ		貴社業種
氏名	印	
E-mailアドレス		

申込書のすべての欄にご記入をお願いします。なお、ご記入いただいた個人情報は、小社の新刊、セミナー、イベント案内、ならびにアンケート等の送付のためだけに利用させていただきます。今後小社からのご案内等をご希望されない場合は、名簿を削除しますので、申込書に記載しております連絡先までご一報ください。

当書籍はWebからもご注文いただけます(<https://www.sogo-unicom.co.jp>)。併せて弊社業務内容のご紹介と、刊行物・セミナー等の商品検索がご利用いただけます。