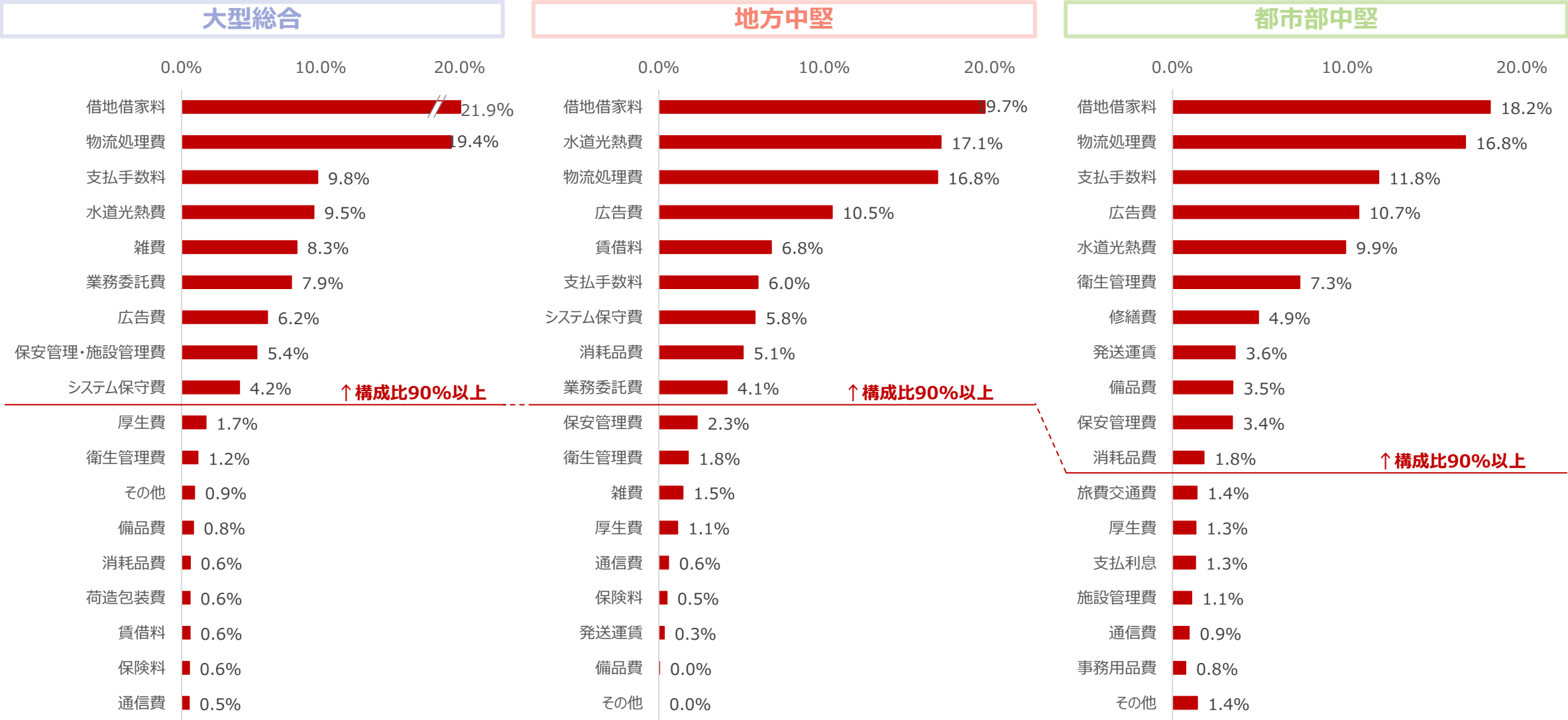


スーパーマーケットの事例から考える 小売業の賃料協議で重要なポイント



スーパーマーケットのコスト構造から見る賃料見直しの重要性

スーパーマーケット(以下SM)の運営において、賃料は固定費の大部分を占めるため、見直しによる経営へのインパクトは大きい



出典：弊社ナレッジを基に各分類平均モデルを作成（人件費や、減価償却費などコスト削減の対象外となる領域は含んでおりません。）

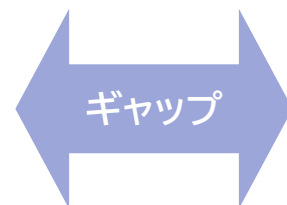
賃料の見直しに踏み込めないケース

一方で、貸主との関係性悪化を懸念して、不動産マーケットから見て割高な物件しか協議しない等、十分な対応がなされていないケースも多い
本来は必ずしも貸主の方が優位であるという訳ではないが、双方の認識にギャップがあり、上手く協議を行えていないケースが見受けられる

借主側が感じている「貸主との関係悪化の懸念」



- 逆に値上げの申し入れがあるのではないか
- 次回更新時に賃料の値上げを言われるのではないか
- 次回の契約更新を拒否され、競合店に取られてしまうのではないか
- 貸主の心象を悪くして、他の出店時に影響が出てしまうのではないか



貸主側が感じている「借り続けてもらえるメリット」



- SMのように一定規模の土地を、ある程度継続的に借りてもらえることはメリットが大きい
- 仮に撤退となった場合、リテナントに苦労しそう
- 地域のインフラであるSM事業者に土地を貸すことで、近隣住民の生活利便性に貢献出来るなどの、経済的メリット以外の意義を感じている

賃料協議に際しての事前準備のポイント

前述の通り、貸主側も借り続けてもらえるメリットを感じているケースも多く、借主側からの申し入れに真摯に応じてもらえるケースは珍しくない
ただし、やみくもに協議をすれば良いという訳ではなく、協議に際しての事前準備が非常に重要になる

《貸主との協議前に抑えておくべきポイント》

相場・一般情報

- ✓ 貸主属性
- ✓ 地域属性
- ✓ マーケット賃料
- ✓ 相場や路線価
- ✓ 鑑定評価
- ✓ 積算価格
- ✓ 賃借場所
- ✓ 立地難易度
- ✓ 店舗周辺動向
- ✓ 競合出店の有無



契約情報

- ✓ 契約種別
- ✓ 中途解約条項
- ✓ 一括賃貸
- ✓ 契約期間
- ✓ 経過年数
- ✓ 土地面積(坪)
- ✓ 建物面積(坪)
- ✓ 敷金・保証金



個店別情報

- ✓ 店舗業績
- ✓ これまでの交渉経緯
- ✓ 賃貸人の経営や生活状況
- ✓ 入居時の経緯
- ✓ 貸主景気動向
- ✓ 貸主の人柄
- ✓ 賃貸以外での関係性
- ✓ 過去トラブルの有無 等

事例から見る賃料協議のポイント（1/2）

弊社に依頼された物件の網羅的な調査事例を基に賃料協議のポイントを考えたい

まずは不動産マーケット調査や店舗収益等の定量的な情報を基に、SMサイドでは客観性に重きを置いた協議方針を採用していた

不動産マーケット調査等の定量的な調査



- 不動産マーケットの動向に比して割高傾向
- 競合他社との価格競争の影響から、店舗収益も年数パーセントの減少傾向
- 物件の経年劣化から大規模修繕が必要なことも自明
- 修繕コストを考慮した店舗損益シミュレーションは大きな赤字



SMサイドで検討している協議方針

- 現状の不動産マーケットとの乖離について客観的・定量的に説明を行うことで価格の妥当性を示し、協議を実施する



事例から見る賃料協議のポイント（2/2）

一方で定性的な情報収集として、貸主と普段から付き合いのある店舗開発担当者へのヒアリング調査の中で、下記のような事実が把握出来た
その事実を受けて、SMサイドでは協議方針を転換させ、最終的には両者共に良い協議になったと合意形成を図ることが出来た

定性的な情報収集で把握出来た事実



- 不動産賃貸により大きな収益を期待しているというよりは、税金対策や先祖代々受け継いだ土地を守ることに重きを置いている
- 目先の収益よりも長期かつ安定した付き合いを望んでいる



SMサイドで 協議方針を転換

- 価格を妥当化するため正論をぶつけるのではなく、店舗の状況や自社努力としての業務改善計画を開示し、店舗を長期運営していくために必要な賃料の額を提示
- 加えて長期的な付き合いをする意図として、契約期間を延長することを同時に打診



結果、貸主は店舗の誠実な姿勢に感銘を受け、借主からの提示額以上の条件を提示した

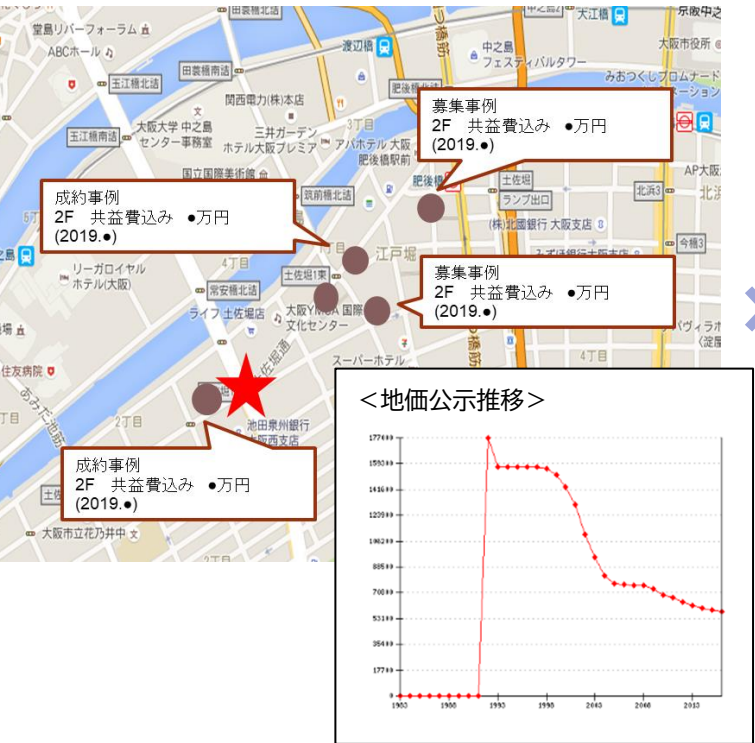
まとめ

賃料協議に真摯に応じて頂く為には、足元の状況だけではなく、契約当時からこういったトレンドの変化があり、こういった自助努力をしてきたのかを貸主側に効果的に説明出来るよう、十分な準備をすることが重要である

Pro-Signを活用頂くことで、準備に必要な内容の大半をカバーすることが出来るので、日頃からの管理に有効活用されることが望ましい

《Pro-Signの活用で網羅出来る内容》

<不動産市況の調査>



契約先名	(株)●●●	区分	法人	面談者名
契約先住所				面談者住所
担当/TEL				担当/TEL

開店日	経過年	地積面積（契約ごと）	建物面積（契約ごと）
1999年	XX年		XXX.XX XXX.X

賃料負担率		金額割合	坪単価	負担率	
店舗賃料総額		100.0%	#VALUE!	店舗申込総額	
現行賃料	999,999円	騰落率	#VALUE!	本契約申込金額	
当初賃料	999,999円	+0.0%	#VALUE!	減額後手取り	

※共益費235,800円

当初契約開始日	当初契約満了日	最新契約開始日	最新契約終了日	現行賃料開始日	現行賃料終了日
1999/XX/1	1999/XX/1	2000/XX/1	1999/XX/1	2000/XX/1	
残期間	改定年数	敷金・保証金	終了時償却額	償却後返戻額	当初建設協力金
		99,999,999円			
解約予告期間	解約違約条項	敷金保証金取扱	中途解約違約条項（その他の場合等）		
Xヶ月	なし		なし		
契約備考					

固定賃料推移

現在の契約書バージョン：0005

ver	改定日	金額（円）	金額種別	改定内容詳細	備考
● 0005	2021-10-01	1,500,000	建物賃料	1,650,000 → 1,500,000	変更
● 0003	2019-10-01	1,650,000	建物賃料	1,620,000 → 1,650,000	
● 0003	2019-10-01	770,000	共益費／管理費	756,000 → 770,000	

共有事項				
共有事項				
■ 出店経緯				
元々駐車場であったが、ABC不動産からの紹介で出店のご相談をした。同時期に大手コンビニチェーン店からの出店要望もあったが、貸主に店舗を気に入っていただき、「近所でお茶が飲めるところがないのでほしい」との要望もあって弊社の出店に決めていただく。				
■ オーナーの人物				
老夫婦で、店舗の裏に住居あり。非常に温厚な方で町内会の会長もされておられる。よく夫婦で店舗をご利用いただき、店長とも顔見知り。				
■ トラブル事項				
以前、店舗の雑草の多さに貸主より苦情が入り、草刈を実施。また、駐輪場の自転車が道路にはみ出しているということで、近隣住民からも苦情が入った。				

協議履歴					追加
協議日	タイトル	相手方	内容	添付	
2021/09/10	賃料協議	貸主	19年に値上げに応じたことを感謝頂いているよ...	無し	:
2021/08/27	賃料協議	貸主	コロナの影響で経営が非常に厳しい旨を説明し...	有り	:
2019/09/19	賃料協議	貸主	賃料増額について応諾することで返答。	無し	:
2019/08/30	賃料協議	貸主	賃料増額の申し入れを受ける。貸主の状況も厳し...	無し	:
2018/06/11	表敬訪問	貸主	店長と共に御挨拶に訪問。困ったことは相談下さ...	無し	:
2017/12/15	表敬訪問	貸主	年末の御挨拶に訪問。お歳暮持参。恐縮されなが...	有り	:

十さらに読み込む

Pro-Sign サービス紹介

Pro-Sign賃貸借契約書で面倒な書類の管理から解放されます。

多店舗を管理している場合も全店舗のデータを参照できるため、経営戦略/出退店戦略の検討に活用する事ができます。

特徴



1. 賃貸借契約書をデジタル化

物件情報とその物件に紐づく契約書(原契約書、覚書、図面等)のPDF保存が可能です。
一番手間のかかる部分である契約書のデータ入力のプロレドにて対応可能。



2. 契約期限のアラート機能

物件毎に契約期限を迎える前にアラートを出すことが可能です。
契約の更新に関わるトラブルを防ぐことが可能です。



3. 契約条件の検索

全社(FC含む)の物件情報を一元管理する事が可能です。
経営戦略/出退店戦略の検討を行う上で必要となる情報を適宜参照できるようになります。



4. 協議履歴の蓄積

出店に至る経緯や過去のトラブル、貸主様とのお約束事等の重要な情報など属人的になりがちな情報も
全て協議履歴としてシステム上で管理する事ができます。

取引先企業

取引先企業

(株)すかいらく / (株)あきんどスシロー / (株)コメダ
(株)ドミノ・ピザ・ジャパン / (株)ベルク / マックスバリュグループ
イオンマーケット(株) / (株)ヨーク / (株)ローソン
(株)ミニストップ / (株)ファミリーマート / (株)サンドラッグ
(株)成城石井 / (株)オートバックスセブン / (株)メガスポーツ
(株)ムラサキスポーツ / DCMホールディングス(株)
(株)ジョイフル本田 / (株)カインズ / (株)ビックカメラ / (株)キタムラ
(株)プレナス / (株)AOKIホールディングス / イトキン(株)
(株)日本旅行 / (株)星野リゾート / ワタベウェディング(株)
(株)バンダイナムコHD / (株)タイトー / (株)ヤナセ / (株)ツクイ
(株)スタッフサービス / (株)日立製作所 / (株)リコー / YKKグループ (株)
日本板硝子(株) / フジテック(株) / 小林製薬(株) / 大幸薬品(株)
キッセイ薬品工業(株) / 三菱鉛筆(株) / (株)タニタ / カルビー(株)
ミネバアミツミ(株) / DMG森精機 / (株)日本エア・リキード(株)
ENEOS(株) / (株)ジャパンディスプレイ / コニカミノルタ(株) /
日本化薬(株) / (株)フジテレビジョン / 日本テレビグループ他



会社概要



会社名: 株式会社プロレド・パートナーズ
東証プライム(証券コード7034)

代表取締役: 佐谷 進

創業: 2009年12月

資本金: 10百万円(2023年3月1日時点)

従業員数: 217名(2023年3月1日時点)

所在地(本社): 東京都港区芝公園1-1-1 住友不動産御成門タワー 7F

事業内容: 経営コンサルティング

Pro-Signの開発

自治体向けPFS・SIB

企業サイト: <https://www.prored-p.com/>

会社概要

リリース1ヶ月導入企業100社突破！

Pro-Signへお問い合わせ



・公式サイト
<https://pro-signcre.jp/>



まずは気軽にご相談ください

・問い合わせ・申し込みフォーム
<https://pro-signcre.jp/contact>

・電話番号
03-6435-6581 ※平日10～18時

