

ビジネスチャンスをつかむ 出店戦略!

テナントショップ（滋賀県草津市）は事業用不動産の仲介・管理と、テナント物件専門ポータルサイト「テナントショップネットワーク」の運営を手掛ける。現在日本各地にある様々な業種業態の事業所の総数は約639万件あると言われており、そのうち年間で約11%が廃業し、新たに約18%の事業所が設立されるという（※2020年総務省調べ）。約118万件もの流通を見込む事業用物件仲介のニーズは非常に高いと言える。そんなニーズに応えるべく、同社は2011年から「テナントショップネットワーク」の展開を開始した。同社が手掛けるビジネスの成長性や市場について水野社長が語った。

「月間150万PV」のテナント物件専門ポータル 培ったノウハウを展開し仲介ビジネスをサポート



テナントショップ（滋賀県草津市）

水野 清治 社長 (55)

PROFILE みずの・せいじ
1967年12月、滋賀県大津市生まれ。大東建設株式会社にて従事後、2008年に滋賀県初の事業用不動産仲介業である株式会社テナントショップを創立。2011年に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」を運営開始。著書に「それでも街は再生する テナントショップの三方よしまちづくり戦略」（プラチナ出版2022年6月刊）、ほか。

らです。

ただ一方で、事業用物件は居住用物件と比べて閑散期のリスクが無い分、キャッシュフローは良いと捉えられます。成約するまでのタイムラインが長期化する課題を払しょくできれば、成長性と安定性を併せ持つビジネスであると考えたのです。

——2011年に開始した「テナントショップネットワーク」は、全国不動産会社にテナント物件の情報を掲載してもらい、借主とのマッチング場所を提供するポータルサイトです。現在242店舗が加盟しています。

水野 事業用不動産の仲介は、二

ズの高い市場でありながら、借主にとって情報収集が困難でした。さらに、これまでは事業用物件とのマッチングを促すプラットフォームサービスが存在しませんでした。当社は多種多様な事業用物件の仲介を手掛けてきたため、自社で培ったノウハウを持っていきます。それらを全国へ展開し、借主と貸主の双方に有益なサービスを展開したいという思いから、テナントショップネットワークは誕生しました。

創業以来、私たちが大切にしている企業理念は「三方よしまちづくり」です。自社が専任で扱っている物件だけを掲載するのではなく、扱うことのできるすべての物件を掲載し、テナントショップネットワークを訪れば、多様な選択肢からユーザーに選んでいただけたらと思います。

不動産オーナーや仲介業者、借主の三者が効果を享受できる仕組み作りにより正面から向き合い続けたことで、加盟店やユーザー数の増加に繋がっています。おかげさまで、今では月間1

成長性と安定性の両輪で 加盟店242店舗を構築

——御社は2008年の設立から事業用不動産の仲介業務を行っています。事業用不動産に着目した背景は、水野 テナントビジネスは、まさにこれから形成される成長市場である

50万PVものアクセスを頂けるプラットフォームまで成長しました。月額1万円から利用可能データを活用し企業と地方をサポート

——テナントショップネットワークには「スタンダード」、「ホームベージプラス」、「テナントビジネス」の3つのコースがあります。それぞれのコースの特徴は。

水野 スタンダードの場合、テナントショップネットワークへの物件情報や成約事例、会社概要ページへの掲載や物件リクエスト紹介、資料のPDF化が可能となります。ホーム



▲▶全国で240社以上の不動産会社が物件情報を掲載する「テナントショップネットワーク」

ページプラスはこれらに追加して、自社掲載物件専門のホームページを持つことができる違いがあります。このホームページはSEO対策もされており、エリア制のため非常に人気があり、関西では募集を終了した地域も増えています。

スタンダードは月額1万円、ホームベージプラスは月額3万6000円で利用が可能です。当社は成約時の手数料を取っていないので、この2つのコースは完全に月額だけで利用が可能となります（※別途入会金が必要）。

2020年から開始したテナントビジネスは、さらに一歩踏み込み、加盟店様の研修や業務サポートまで網羅したものです。一度本部のやり方を学んでもらうため、約1カ月間研修に来ていただき、継続的なフォローもしていきます。こちらはフランチャイズとして加盟企業を募っており、月額10万円のロイヤリティが発生します。

——「テナントビジネスコース」をスタートした経緯を教えてください。水野 加盟企業が最も苦労するのは、ポータルサイトに掲載する事業用物件情報を収集することです。これまでのターゲットは地場の不動産企業でしたが、コロナで未経験の方々も参加するようになりました。しかし

せっかく加盟して頂いても、情報収集のノウハウが無ければその壁を超えられず、解約されるケースが少なくありません。

そもそも情報収集のためのデータベースが存在しないため、当社も物件データベースをゼロから創り上げることにとても苦労しました。自社でコツコツ集めた物件に対して問合せを頂くのですが、その物件に初めから100%満足頂くことは少なく、借主と面談を重ね、希望する物件の条件を洗い直して別の物件を探しに行く。そういった多くのコミュニケーションと物件探しのルート開拓が物件を収集するノウハウとなって今に生きてきています。

また、たとえば飲食店なら吸排気や配電容量など、業種固有の押さええるべきポイントがあります。多様なテナントを取り扱ってきたことで、業種業態別に最適なノウハウを体系化できたことも大きな価値と捉えています。テナントビジネスコースでは、これらのノウハウを加盟店に提供し、業務のサポートを行っていきたいと考えています。

——今後成長していくための施策は。水野 物件集めから成約に至るまでの仲介ビジネス全般のノウハウをFCで提供することで、さらなるデータベースの拡充を進めていきたいと

会社概要

株式会社テナントショップ

所在地：滋賀県草津市西大路町2-2
設立：2008年
代表者名：水野 清治
事業内容：リーシング事業／ポータルサイト事業／ハウジング事業
URL：https://www.tenant-shop.jp/

