

株式会社ビルズの店舗専門情報誌

BUILD'S

店舗マーケット情報 第四号



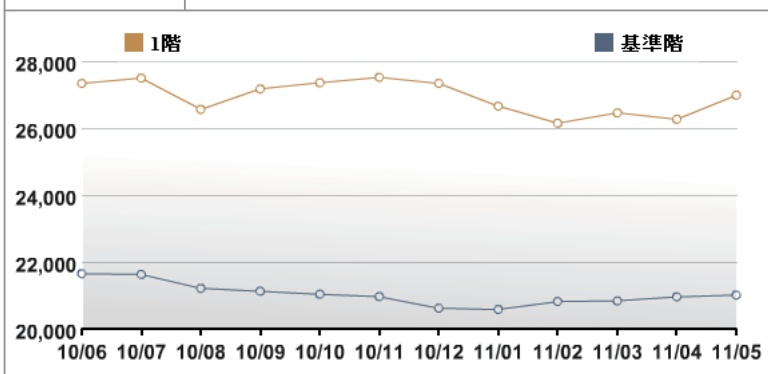
BUILD'S 店舗マーケット情報 第四号

- 1** 2011年6月1日現在の店舗賃料相場・傾向 (P2)
- 2** 最近の主な店舗業界ニュース (P3)
- 3** 法令上のポイント (P3)
- 4** 成約店舗のご紹介 (P3)

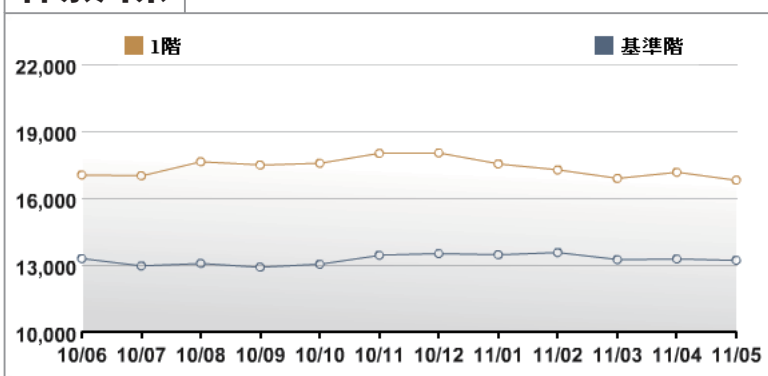
MARKET DATA

① 2011年6月1日現在の店舗賃料相場・傾向

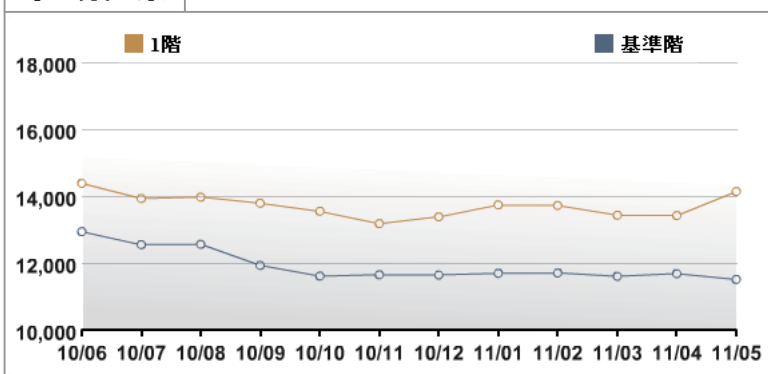
東京都 平均：@26,985円 最高：@224,359円 最安：@3,349円



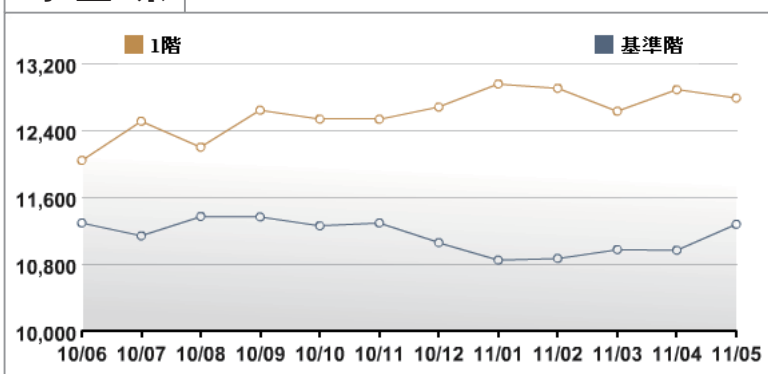
神奈川県 平均：@16,804円 最高：@65,625円 最安：@4,360円



千葉県 平均：@14,138円 最高：@47,276円 最安：@4,363円



埼玉県 平均：@12,784円 最高：@48,611円 最安：@2,260円



※上記は坪当たりの単価です。消費税を含んでおります。
 ※「基準階」は1階以外の階数を表しています。

高齢化の進行と実売店舗の減少

1950年代(戦後)から1990年(バブルピーク)あたりにかけて20代から30代(最も消費に貪欲な世代)は右肩上がりに増加をし、2500万人弱から一気に3500万人以上へと膨れ上がりました。商品やサービスもどんどんふくらみ土日も休み無く働いた結果、景気は良くなり人々の懐も暖かく、更なる経済成長へと移行していた時期でした。(忙しく、景気もよく、街には活気が溢れていました)そんな消費世代も1980年をピークに人口は序々に減り始め、今後は更に速度を増して減少します。逆に高齢者人口は加速度的に増加し、結果として消費の市場には大きな変化が起きます。2009年現在の20代～30代の人口は3272万人ですが2050年には1658万人まで減少します。2009年現在の75歳以上の高齢人口は1371万人ですが2050年には2373万人まで増加します。「物販店」でも「飲食店」でも実売店舗が営業を続けるためには「来店客」が命脈ですが、肝心の「来店する年代」の人口が半減すれば当然店舗は半分しか必要無い計算になります。これはオフィスで働く労働人口にも同様の事が言えます。高齢者とは言えば「物を買う」にも「何か食べる」にも「サービスを受ける」にも、どんどん「宅配サービス」の利用へと切り替わって行くものと思われまます。今現在でも「シャッター-商店街」などと言う呼び方であまり景気の良くない商店街が話題になりますが、これから先は「魅力ある街」と「魅力無い街」はもっともっと淘汰されて、更に大きな都市単位でも「景気の良い都市」と「景気の悪い都市」に二分される事でしょう。なにしろ「消費世代のお客様が半分」に減る事はすでに確定的な将来なのですから、その減ったお客様の「取り合い」に勝ち残るか、負けるかのどちらかしかありません。従って何十年後かの未来の都市は「高齢者の都市」や数少ない「若者の活気溢れる都市」へと「都市単位で特徴を有する姿」へと変化を遂げている可能性もあります。これからの日本国内での商売はそういった街の変化にもアンテナを張り巡らしながら、どんどん変化し続ける消費者の動向に合った商売を提供しつづけると言う、ますます厳しい環境が待ち受けていると言っても過言では無いでしょう。

依然厳しい状況が続いています

東京圏では震災からようやく消費回復に向かっているようですが、賃貸市場の動向は引き続き厳しい状況が続きます。4月に集計されたデータでは都心のビルの空室率は過去最高率を記録し、3年連続で平均賃料も下落しています。店舗用不動産においても緩やかな下落傾向はここ5年以上変わりません。日本全体で人口が減少すると同時に高齢化がますます進めば、当然購買層や飲食層も年来は高齢化へとシフトして行く上、これからはネットでの物品販売も急速に伸びて来ますから、全体的な国内消費のボリュームも余程の政策変化(移民などの大幅な受入や超観光国家化など)が無い限りは、「実売店舗需要」はどんどん減るのは当然です。消費の需要が減少すれば不動産需要も減少することは必然ですから、これからの日本では「賃貸市場の大幅な回復」とか「バブルのような不動産市場の高騰」などと言う事は常識的に考えれば起こり得ません。加えてこのところ外資系ファンドは「ジャパニリスク」を嫌い所有不動産を売却する傾向が顕著です。このような「今」と「未来」を考えながら「貸ビル」あるいは「賃貸店舗」を経営するオーナー様は本当に知恵や工夫が必要になります。これからは「テナントが借りたくなるような物件」をいかにアピール出来るかが「継続安定した不動産経営」の大きなポイントになります。

株式会社ビルズ
 代表取締役 井上 良介

NEWS

② 最近の主な店舗業界ニュース

ファストリ、低価格「ジーユー」出店加速 12年に200店
日本トイザらス、育児用品の販売強化 既存店を改装
オフィスビル賃料、東京で3年連続下落 日経調査
一風堂が首都圏「駅ナカ」進出 3年後に10店目指す
ワタミが営業益最高に 11年3月期、15%増の72億円
ローソン、5年後に営業利益率20%目指す 社長見通し
日本マクドナルド、店舗の「輪番休業」検討 夏場の節電対策
ユニクロ売上高4.6%増 4月既存店、3カ月ぶりプラス
吉野家出店90店・ゼンショーはタイへ 外食、アジアへ走る
ファミマ、中国・頂新と提携強化 合併会社にFC本部機能
飲料水の海外調達拡大 セブン&アイ、国内販売の3割
日本マクドナルド、4月の既存店売上高が3.6%増
松屋フーズ、11年3月期の純利益2.1倍 値引き策奏功
ヤマハの11年3月期、最終黒字に転換
「すき家」震災後は一人勝ち 5月に再開牛丼値下げ合戦の行方
ゼンショー、営業最高益 11年3月期4割増
ファミリーマート、中国で8000店展開 20年度までに
AOKI、太陽光を反射し涼しい着心地のスーツ
サンマルク、上海にカフェ実験店 独自のメニュー開発も
ファストフード出店攻勢 ロッテリアやサブウェイ、市場好調で
スターバックスの11年3月期、税引き益66%減
ヤマダ電機の11年3月期、純利益26%増 エコポイント追い風
吉野家、牛丼並盛り肉を5グラム増量 戦後初の変更
旧三越新宿店に来夏ビックカメラ 専門店街は閉店
サト、全店LED照明へ 電力使用15%減
王将フード10期ぶり経常減益、11年3月期 既存店の伸び一服
日本マクドナルド、6月に一部商品の価格改定
ゼンショー売上高、初の外食首位 マクドナルド抜く
サンマルク、上海にカフェ実験店 独自のメニュー開発も
ワタミ、風力発電導入へ 風車建設で自前の電力確保
ホリイフード、低価格居酒屋の出店拡大 12年3月期
青山商事、ヨーカ堂に出店 紳士服大手、都心・SCへ
ドラッグストア大手5社、そろって経常増益 11年3月期
西洋フードに給食子会社売却 森永製菓
マツキヨHD社長、今期「グループ全体で90店を新規出店」
ドラッグ大手のココカラが道内進出 旧丸井今井旭川店跡に出店
シダックスの11年3月期、3期ぶり最終赤字
チヨダの12年2月期、純利益46%増の15億円
コンビニ売上高、4月は1.6%増 買いだめ一服
スギHD、治験事業を最大手シミックに売却
4月の全国スーパー売上高、1.3%減 3カ月ぶりにマイナス
ワタミ、売上高営業利益率10%目指す 2016年3月期にも
サマンサ、韓国ロッテと合併 百貨店に3年で30店
外食大手、ファミレス縮小 ロイヤルHDは店舗25%減
シダックス、第一興商の最終損益が悪化 11年3月期
森ビルの売上高最高に 11年3月期、分譲事業伸びる
ワタミ創業者の渡辺氏、非常勤の取締役会長に
外食大手、ファミレス縮小 ロイヤルHDは店舗25%減
ファミリーマート、被災3県への出店5倍に
大型小売店の販売額0.9%減 4月下げ幅縮小
4月の小売販売額、4.8%減 大型既存店は1.9%減
元気寿司、讃岐うどん店を海外FC展開 香港に1号店
外食大手、朝の需要を開拓 サマータイムにらむ
アインファマが4期連続最高益 11年4月期、純利益39億円

LAW

③ 法令上のポイント

普通借家契約について

前回、定期借家契約についてご紹介させていただきましたのでこちらでは普通借家契約について少しご紹介致します。

まず、普通借家契約とは？

貸主に【正当な事由】（どうしてもそこに住まなければならないなど）がない限り更新し続ける契約です。契約期間については通常2年乃至3年とすることが多いようですが期間上限は無期限です。また、1年未満とする建物の賃貸借の効力については期間の定めのない契約となります。

次に契約期間内の解約すなわち借主からの中途解約については特約を定めることができます。通常は6ヶ月前予告等と予告期間を定めたり、即時解約する場合には支払う金銭を定めたりしている事がほとんどです。

上記でご紹介させていただいたように正当な事由がない限り貸主からの解約や更新の拒絶ができない契約になる為、借主にとって有利な分貸主にとって不利な部分がございます。

【5年後位先に建て替えを考えている】【2・3年後に賃貸区画で自分の店を開きたい】など計画をたてている場合は契約期間に定めのある定期借家をお薦めいたします。

CLIENT

④ 成約店舗のご紹介



伊酒家AZUKI 五反田店

カーテンで仕切られた半個室と白を基調とした可愛らしいカジュアルイタリアン。豊富なワインが楽しめる、今大人気のお店。

アクセスチケット中野店

中野サンモールにOPENしたばかりのチケット売買取店です。24時間対応の自販機（新幹線チケット）も設置しており忙しい社会人に人気のお店です。



吉祥寺どんぶり渋谷店

道玄坂とbunkamura通りを繋ぐ小さな通りのガッツリ系どんぶり専門店。お腹いっぱい食べたい若者やサラリーマンに大好評です！

首都圏60,000件 店舗物件情報No.1

店舗のことならビルズにお任せください。

近隣の相場資料を無料でご提供します。

店舗賃料は一般にはなかなか相場が解かりにくいと言われています。ビルズでは蓄積された60,000棟の店舗データベースから近隣の正確な店舗賃料相場資料をご提供致します。通常は契約法人企業さまだけに有料販売を行っている専門調査データですので、お取り扱いには慎重にお願いしております。

オーナー様から評判です。

「頼むならちゃんと動いてくれる業者さんが良いね!」
「一体全体どんな相手にウチの店舗を紹介しているの?」という質問に即答出来る店舗不動産会社はこれまでありませんでした。ビルズではそんなオーナーさんの不安にお答えべく「ご紹介済みの企業リスト」をご提供しております。

お問い合わせ先:

 **03-5333-5641**
平日9:00~18:00迄受付

ホームページへのアクセスは、

株式会社ビルズ **検索**

モバイルサイトへのアクセスは、



ビルズモバイルサイト
URL) <http://m.builds.jp/>

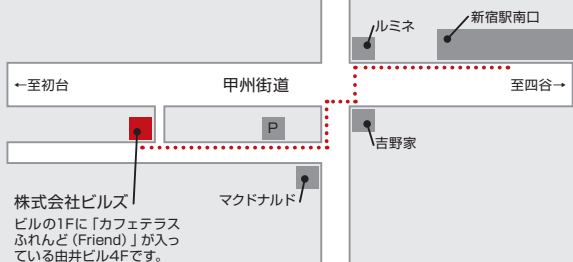
優良企業2,000社へ直接ご紹介致します。

各企業の「出店計画は必ず毎年変化」しています。私共は「店舗専門会社」ならではのネットワークを使い、常に「最新の店舗展開データ」を保持しています。中でも優良な法人企業様とは全て直接お取引がございますので、安心してお任せください。

株式会社ビルズ 会社概要

社名	株式会社ビルズ
所在地	〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-11-2 由井ビル4階
TEL	03-5333-5641 (代表)
FAX	03-5333-5699
免許証番号	東京都都知事 (3) 第77359号
設立	1999年2月 (平成11年2月)
資本金	1,000万円
代表者	代表取締役 井上 良介
事業内容	「店舗用不動産」情報仲介専門

JR新宿駅南口から徒歩3分です。
ご来店を心よりお待ちしております。



株式会社ビルズの店舗専門情報誌

BUILD'S

店 舗 マ ー ケ ッ ト 情 報