

2

No.115
FEBRUARY
2010

月刊 **プロパティマネジメント** PROPERTY MANAGEMENT

不動産証券化時代のビル・不動産マネジメント情報誌

特集 ファンドの再生は財務再編と「不動産収益力の回復」の両輪でこそ成り立つ

空室&遊休地の 収益蘇生プラン

キーテナント撤退区画活性化プラン——2か月で1,000坪を埋めたリーシング手法
不動産収益の再生プロジェクトで注目される事業者の出店戦略

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

[HOT TOPICS]

東急リアルエステートが2物件を売却
「リそな・マルハビル」は、三菱地所が周辺地を含む一体開発を検討

[HOT TOPICS]

ジョーンズラングラサールが、東京オフィス市場は
2010年前半に底を打つとする見通しを発表

[特別企画]

投資運用業登録・不動産AM会社ガイド



“1.5等地”に木造平屋店舗を建造 中長期的に確実な収益を見込む

ラクテンボ 001

立地に最適な事業プランの選択で 想定収支にブレのないプロジェクト

ラクテンボは2009年10月23日、平屋の木造店舗物件「ラクテンボ001」を東京都日本橋本石町に竣工した。JR神田駅から徒歩5分ほどの路地裏にある遊休地(147.48㎡)を不動産企画会社であるラクテンボがオーナーと事業用借地権設定契約を締結し建設したもの。総事業費は1,600万円(坪当たりの建設費は45万円)。ラクテンボ初の出店であり、フラッグシップとして位置づける重点プロジェクトであることから、今回建設費用については同社が直接投資を行っている。

約50日という短期間での竣工に至った。同店はA区画(15.12坪・賃料35万円)とB区画(15.12坪・賃料30万円)の2つに分かれ、5年契約(再契約可能、最長10年)でテナントリーシングを行っている。入居テナントは女性をターゲットとした飲食店舗を選定し、千葉県産の食材にこだわったイタリアンバー「BOSSO」(B区画)が09年12月にオープン。そして、フレンチビストロ「キュル・ド・サック」(A区画)が1月末に開業する予定。客単価は両店舗ともに3,000～5,000円を想定している。

ラクテンボは、店舗開発やマーケティング、不動産開発や建築設計の分野でキャリアを積んできた4人が

09年1月に設立。同社による事業の特徴は、案件ごとに期待でき得る適切な事業収支を算出したうえで具体的なプランニングへ移る点だ。

従来、都心部の不動産開発では収益床面積を可能な限り設けたビルを建てるのが是とされてきた。しかし、それがビル自体の入居魅力を薄めることとなり、結果的に思うようにテナントが決まらない状態を招いてきた。同社の場合、まず立地に見合う最適なテナントは何かを考え、賃料水準を想定したうえで事業収支を算出し建築規模を決定、さらにリーシング先を確定してからプロジェクトを進行させるプロセスを取っている。従来のセオリーとは逆の手法をとることで空室リスクを低下させるというわけだ。

また、事業を行う“ハコモノ”として、ラクテンボではデザイン性と堅牢性を兼ね備えた鉄骨ユニット店舗「TEMPO BOX」、敷地条件に柔軟に対応可能な木造店舗「モクテンボ」を考案。都心部の遊休地の有効利用、事業効率の悪いコインパーキングなどの代替策として打ち出している。

“1.5等地”が繁盛店に 投資利回り23%を想定

今回の「ラクテンボ001」は「モクテンボ」タイプの第一号店舗。平屋または2階建てに限定した木造建物かつ、スケルトン状態の設備・内装でテ

ナントに引き渡すため、低コスト・短い工期での建設を実現した。全体のコストを低く抑えることで、賃料を相場より安くでき、オーナー・テナント双方にとって魅力となる。ラクテンボ代表取締役の野原正哉氏は賃料を抑える意図を「回転率や客単価などから総売り上げを判断し、賃料を適正額に抑えなければ店舗経営にシワ寄せが行ってしまいます。そうすると良い店舗は育ちません。飲食店の適正賃料は売上に対して10%程度だと思われませんが、東京都内の現状では20%程度であり、大きな負担となっています。弊社が地主に対して、長期の安定契約を見込んでプロデュースできる賃料をはっきり言う必要があると考えています」と語る。

立地として選ばれたのは“オヤジの聖地”である東京・JR神田駅付近。大通りから多少様子が覗ける程度の路地裏に立地しており、周辺には立ち飲み屋やモツ焼き屋などの飲食店舗が乱立。条件の悪さからオーナーは更地のままその利用法を考えあぐねていたという。日本有数のビジネス街であるにも関わらず、女性をターゲットとした飲食店舗に乏しかった点に目をつけたラクテンボが同プロジェクトを持ちかけたところ、わずか1か月で交渉がまとまった。

同社は過去のキャリアからテナント側への独自のネットワークも有している。入居テナントが両区画とも既に実

【図表】「ラクテンポ 001」プロジェクトの事業収支(3階建て鉄骨建物との比較)

1 木造平屋建 延床面積30坪 月額賃料収入 1F:65万円

	0年	1年	2年	3年	4年	5年	6年	7年	8年	9年	10年
賃料収入		7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800
年間収入		-785	-785	-785	-785	-785	-785	-785	-785	-785	-785
キャッシュフロー累計		7,015	14,030	21,045	28,060	35,075	42,090	49,105	56,120	63,135	70,150
投資金額	-15,915	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
事業収支		-5,600	1,415	8,430	15,445	22,460	29,475	36,490	43,505	50,520	54,235
										10年利益率	340.8%

2 鉄骨造3階建 延床面積90坪 月額賃料収入 1F:65万円 2F:45万円 3F:45万円

	0年	1年	2年	3年	4年	5年	6年	7年	8年	9年	10年
賃料収入		18,600	18,600	18,600	18,600	18,600	18,600	18,600	18,600	18,600	18,600
年間収入		-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100
キャッシュフロー累計		16,500	33,000	49,500	66,000	82,500	99,000	115,500	132,000	149,500	165,000
投資金額	-71,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
事業収支		-51,200	-34,700	-18,200	-1,700	14,800	31,300	47,800	64,300	80,800	94,000
										10年利益率	132.4%

3 鉄骨造3階建 延床面積90坪 月額賃料収入 1F:65万円 2F:45万円 3F:45万円 ただし、2・3階の空室リスク30%

	0年	1年	2年	3年	4年	5年	6年	7年	8年	9年	10年
賃料収入		15,360	15,360	15,360	15,360	15,360	15,360	15,360	15,360	15,360	15,360
年間収入		-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100	-2,100
キャッシュフロー累計		13,260	26,520	39,780	53,040	66,300	79,560	92,820	106,080	119,340	132,600
投資金額	-71,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
事業収支		-54,440	-41,180	-27,920	-14,660	-1,400	11,860	25,120	38,380	51,640	61,600
										10年利益率	-86.8%

※土地所有者が建物を建設した場合を想定した収支の比較

※年間支出は、建物に対する公租公課、保険、減価償却費、管理コストなど



上—竣工時の「ラクテンポ 001」外観
中、下—2009年12月2日に
開店した「BOSSO」

績のある独立系飲食店による新店舗であり、集客力も申しぶない点がスムーズな交渉実現に寄与しているだろう。「ラクテンポ 001」の投資利回りは23%を想定、土地所有者が店舗用建物を建設した場合の利回りは45%に達し、投資額の1,600万円は約23か月で回収可能だという(図表参照)。

飲食・物販を中心に

6月までに10件の展開を目指す

ラクテンポの出店戦略について野原氏は「最初は商業用店舗、特に飲食業態を中心にリーシングする予定です。飲食はテナント自身がそれなりの額の設備投資を行うため、そう簡単には撤退しないからです。一方で、オフィスや物販は簡単に撤退が可能のため空室リスクが大きく、特にオフィス利用では他よりも内装コストが増加してしまうという理由もあります」と語る。都心部の「1.5等地」に低価格

でデザインとスピードを兼ね備えた木造商業施設を建造し、立地に多少難があっても客が集まり収益を上げられるテナントを入居させるビジネスモデルだ。

「中長期的な運用を目指しているので、流動性を求められると厳しいです。例えば、運送会社が都心のサテライト店として路面に簡易拠点が欲しいという場合などは十分対応できます。立地が悪い、道路が悪いといった「1.5等地」でも、ハコモノで上手く収益を上げるというビジネスを展開していきたいです」(取締役 東秀信氏)。

同社では今後、「ラクテンポ 001」と同様に都心部での店舗開発事業を土地所有者・投資家に対して提案し、今年6月までに10件の事業プロデュースおよび建物竣工を目指している。「小さな建物をいくつも建設し集積させることで「ラクテンポの建物は路地裏にあるが人は集まる」といったブランディングを出店エリア全体で行

いたいです。『ラクテンポ 001』の場合、事業用借地権契約終了後もテナント・オーナーから続けたいと申し出があれば、弊社から建物を引き取ってもらうことも可能です。入居テナントの業績が良ければ2号店の出店要請も視野に入ってくるとみています」(野原氏)としており、直接投資に留まらずオーナーに事業提案・プロデュースを通したフィービジネスも展開していきたいとしている。

左
明和 一行
取締役

中
野原 正哉
代表取締役

右
東 秀信
取締役



もはやキャピタルゲインで稼ぐ時代は終わりを告げました。弊社では、実際にテナント入居する物件をつくりだすことが再有効活用だと捉えています。土地の運用に困っているオーナーさんにこそ、ぜひ弊社を活用していただきたいと思っています。