

第4部 不動産業・新スタイル ◆5

ABC店舗管理を加えたグループ売上高が08年2億6000万円、09年3億2800万円、10年3億7000万円と連続して伸びている。居酒屋、ラーメン店など飲食を中心に店舗不動産を専門に仲介する会社だ。独自のノウハウで毎日のように新規物件を入手している。中でも、近年は不況を反映して初期コストが軽減できる居抜き物件が人気。月平均約30件も成約するその機動力に注目する。

未開拓が魅力の店舗不動産市場

不況下でも成長できている要因は。

「店舗専門という業態の会社はそれほど多くない。確かに住宅やオフィスに比べればマーケットは小さいが、そこにバイオニア的存在として参入できた利点は大きい(02年会社設立)。それに、店舗不動産市場は



人気高い居抜き物件で躍進中

またまた未開拓。物件の個性が強くて、相場も常に変動しているが、そうした情報を常時提供できている事業者が少なくない。市場を整備していく余地は大きい。

「居抜き物件が増えていくと、従来のテナントはスケルトンにしてオーナー

に明け渡すのが原則。契約も経営が順調に長続きした方がいいので、テナントが要望しているなら承諾してもらえ

「新規客を追いかけると、成功すれば店舗を増やすこともあるわけですから。それから、オーナーには事務所と比

ABC店舗社長 土井 恭一氏

「入居するテナントは初期費用を軽減できるの、通常の相場よりも若干高めの家賃を設定することができ。オーナーにとつてのメリットは。」「やはり、空室の増加と賃料の低下だ。飲食業は経営が難しく開業しても半年以内に店を閉めてしまふケースが結構ある。そうすると、まだ十分使える造作物物を廃棄してしまふのはもったいないということもあり、フィーを頂いて売買の仲介をしている」といふことは通常の仲介手数料のほかに、造作物取引の仲介料も収益になる。

「購入側からは3%強、売

「企業は社員と社会に貢献するもので永遠の成長を目指す必要はない。そのために最も重要なことは人材を育てること。社員には常に経営のイロハと社会人としての基本研修を行っている。企業は我々全員の共有物だから同族経営はせず、完全実力主義でいく」

＜会社概要＞
所在地＝東京都港区浜松町1-31文化放送メ
ディアプラス5階
設立＝02年9月
資本金＝6000万円
社員数＝25人
電話＝03(5404)4851

「昨年は資本金を2800万円から6000万円に増資しました。成長を続けていくためには、明確な企業理念が必要な時代です。常日頃、心がけていることは。」