不動産活用の実践ドキュメント

なぜ、このビル企画は初年度から黒字を 見込めるのか(7)

~ 立地診断フォーマットとテナント交渉 ~

塩見 哲

ダンコンサルティング株式会社代表取締役/税理士 経営戦略コンサルタント/建築企画プロデューサー

●立地調査からみる診断フォーマットの まとめ方

今回はコア店舗の決定までのプロセスを紹介してい きましょう。

計画土地は、都心と郊外を結ぶ大型幹線道路に面しており、その幹線道路の下を地下鉄が通っています。 敷地面積は60坪。道路から見て縦長の台形地のため、 賃貸用不動産を考える場合はフロア面積が制限され、 レンタブル比にも影響を与えてきます。

ただ、地下鉄駅の上に位置(ただし、駅の地上出入口の中間位置にあります)しており、利便性は高く、住居系、業務系、商業系の需要は十分にある立地といえるでしょう。

[しおみ・さとし] 1972年より公認会計士事務所でコンサルティング業務等に従事。76年ダン総合コンサルティング事務所設立(税理士登録)。86年ダンコンサルティング(株)設立、代表取締役就任。複数企業の社外取締役にも就任している。

計画当初は、地下鉄ホームの真ん中上部に位置しているため、地下空間も活用する場合を考えて地下鉄経営会社に改札口の設置の交渉を行いました。ただ、ホームの前後に改札口があることや乗降客数を考慮しての需要予測などを考えるとその必要性を感じないとのことで断られています。

立地要因を検証しながら立地診断フォーマットを作成していきます。基本は、図表1に示したように、縦軸に立地評価区分、横軸に入居を期待できるテナント属性に大別して、マトリクス方式でまとめていくと立地から見たポイントがわかりやすくなってきます。

立地診断フォーマットは、公認 不動産コンサルティングマスターの「不動産活用専門士」の講座では、 実際に利用してもらっているため、すでに活用されて

図表1 A社立地診断フォーマット

			0	0.555	0.5.5.		
評価		計画地	①住居系	②業務系	③商業系	④宿泊系	⑤医療・福祉系
敷地性格	敷地 規模 形状	敷地 60坪の縦長の 台形地	△ 全体面積が少ないため、入居者選 定のバランス構成が難しい。	△ フロアー面積が制限されるが、中小 規模オフィスのニーズは期待できる。	〇 低層階中心の都市型の小型物販店 がターゲットになる。	× 規模が小さい。	◎ 30~40坪が中心となる(整形外科 以外)クリニックには向いている。
	特性	X通り沿いの地下鉄駅 至近距離	△ 台形のため、エレベーターの配置が 重要になる。	△ 縦長の台形で奥行きがあるため、小 規模型の分離になってしまう。	△ 奥行きが長いため、一部を通路として対応する必要がある。	× 整形地ではないため、 適さない。	△ 奥行きの1階店舗部分に関しての企 画が必要。
顧客需要	最寄駅までの 距離	至近距離 (左右の出入り口の 中間地)	◎ 主要駅(TやS)から1本で行ける地下 鉄駅上のため、地方も対象となる。	△ 地下鉄Y線の駅上だが、ビジネスの 主要駅ではない。	〇 利便性が高いため、低層階のニーズ は見込まれる。	○ 駅前立地のため、 向いている。	〇 利便性が高いため、集客は見込め る。
	步行交通量	比較的多い(北側のX街 道にのみ面している)。	△ 通行量は対象外である。	〇 地下鉄駅出入り口が左右にあるた め、それなりの人出はある。	○ 商圏3kmエリアの集客をターゲットと した目的型立地と言える。	× 通行量とは関係ない。	O 商圏1.5km内の人口は多いが、歩行 者はそれなりである。
	車両交通量	X通り沿いのため多い。	△ 車の騒音、排気ガス対策が必要に なる。	× 駐車場の設置を考えると面積的に収益力が低くなるため、不利になる。	× 車両を活用するだけのスペースはな いため、近隣がターゲットとなる。	× 交通量とは関係ない。	× 車両エリアではないため、近隣が ターゲットとなる。
	視認性	人・車両の通行が多い ため視認性は強い。	〇 駅前(駅上)立地のため、イメージ作 りが必要となる。	△ X街道沿いのため、アイキャッチさせ るためには工夫が必要。	○ 歩行者、車両の両方からの視認性 は強い。	○ 視認性はある。	〇 1階に目的型店舗を導入するとすれば可能性はある。
立地分析	隣接地・ 周辺エリア イメージ	X街道沿いに商業ゾーン。 通りを入った立地に住居 ゾーンが多数存在する 地域。	◎ ターミナル駅から3駅、6分、生活イ ンフラも整っている。	△ 中・小規模オフィスとしての実需は見 込まれるが、上層階までの誘致は難 しい。	○ 基本的には目的型店舗として1~2 階までは誘導できる。	× 宿泊系のニーズがある エリアとは言えない。	◎ 調剤薬局の商圏内人口(1.5km以内) は3万人だが、世帯数で9万、人口 は15万人ある。
地域競合	競合状況	小規模ビルや 小規模マンション	〇 ワンルーム、ファミリーともに競合は 多いが、1LDK市場はニーズがある。	△ JR Z駅や隣接駅が競合エリアとなる ため、限定したニーズに制約される。	△ 低層階は飲食・物販・金融系の出店 は可能(ただし、大手コンビニは出店 予定なし)。	× 当駅を最寄り駅とする ビジネス系宿泊施設は ほとんど見当たらない。	△ 半径1.5km/こ5病院、150診療所があ る。
総合評価便性			◎ 競合が多いが、大学も多い立地で利 便性も高いため、一定層に対しての ニーズはある。	△ 一部は可能だが、業務系単独の立 地とは言えない。	△ 1~2階に小規模店舗は可能で、物 販店サービス店には向いている。	× 立地的に不向き。	◎1階に調剤薬局を導入すると、上層階に医院誘致は可能と思われる。