リーシングブレーン

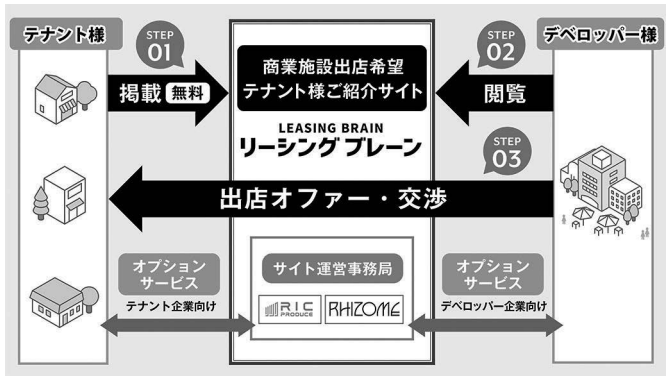
出店意欲高い店舗登録多数

新テナントと出会いの場提供

㈱リゾーム（岡山市北区）は、商業施設への出店希望テナント紹介サイト「リーシングブレーン」を商品化した。デベロッパー側にとって、出店意欲が高く、これまで出会うことができなかった新しいテナントとめぐり合う好機が生まれ、テナント側は出店希望条件や店舗情報を全国の商業施設へPRすることができる。

同製品は、商業施設への出店意欲がある各種テナントと、それを誘致する商業施設運営側のマッチングサイト。リゾームの既存製品「SC GATE」の利用者（期間限定）、およびテナント側の登録料金は無料。「SC GATE」とは、全国約6000の商業施設、24万ショップおよびSCの月別ショップ出退店のデータを提供し、これによってデベロッパーがSC業界の動向をつかみ最適なテナント候補を見つけることができるデータベース。

同社リーシングソリューション企画部 部長の三浦芳樹氏は「当社は『SC GATE』を2013年以来提供し、デベロッパーのお客様からは、SC運営上最も重要とされるリーシング業務、特にリーシング候補のリスト作成において活用されている。今回は、次のステップであるテナント様との出店交渉サービスまで提供できる『リーシングブレーン』を製品化した。経験不足、人手不足などに悩まれている商業施設様や、交渉に慣れていないご担当者様など多くの方に役立てていただけると考えている。デベロッパーの利用価格は1万5000円」と説明する。



リーシングブレーンのサービス概要

同氏は「『リーシングブレーン』は、新規テナントを求める商業施設の開発担当者様のためのプラットフォーム。これまで接点のなかった、出店意欲のあるテナントの情報を見つけることができる。既存の取引先だけでなく、新たなテナントと直接交渉を行うオファーも可能。さらに商業施設運営での様々な課題に対する相談にも対応している。新しいテナントを迎えるチャンスを、『リーシングブレーン』で探してみませんか」と訴えかける。

「リーシングブレーン」は、①今まで接点がなかったテナントとの出会いがある、②全国の出店意欲の高いテナント情報が多数掲載、③出店希望エリア、出店可能時期などニーズに合わせたテナント検索が可能、④誘致したいテナントへデベロッパーからオファーを送ることができる、などの特徴を持つ。直接交渉で出店が成立した場合の成約手数料は不要。

登録テナント数は当初1000で、地方のスタートアップ企業なども取り入れ、8月には500へ増加、その後は1000を目指す。通常登録とは別に、名前を公開しない（競合対策などのため）企業やテナントも2500を数え、オプションで有料紹介できる。通常登録は物販や飲食テナントを中心に、デイサービス、子供向け教育（英会話、プログラミングなど）、クリニック、アミューズメント施設などの業態も登録している。

商業施設運営側は、登録テナントを閲覧して、直接出店オファーし交渉できる。オプションとして交渉の代行サービス、SC課題解決サポート、候補テナントリスト作成、出店意向調査、マーケット調査・分析レポートサービスを有料で提供でき、これは提携企業の㈱リックプロデュースが人を介して行う。オプションサービスは数万円～。