

001

HOCTSYSTEM WHITEPAPER SERIES

物件選定のプロ直伝

失敗しない物件選びの チェックリスト

ホクトシステム株式会社

<https://www.hoct.co.jp/>



目次

- 1 優良物件選定の重要性
- 2 チェックリストを使う目的
- 3 優良物件の定義
- 4 物件の選び方：立地
- 5 物件の選び方：エリア特性
- 6 物件の選び方：賃料
- 7 物件の選び方：坪数
- 8 物件の選び方：視認性
- 9 優良物件の事例紹介
- 10 チェックリスト
- 11 まとめ



優良物件選定の重要性

■良い物件を選ぶことは、店舗の集客力や 売上げに大きな影響を与える

良い物件の選定は、店舗の集客力や売上に直結します。適切な立地や条件を持つ物件を選ぶことで、自然に集客を増やし、事業の成功を促進します。

反対に、不適切な物件を選んでしまうと、集客不足や売上低迷の原因となり、経営に大きな影響を与えかねません。そのため、物件選びは慎重に行う必要があります。



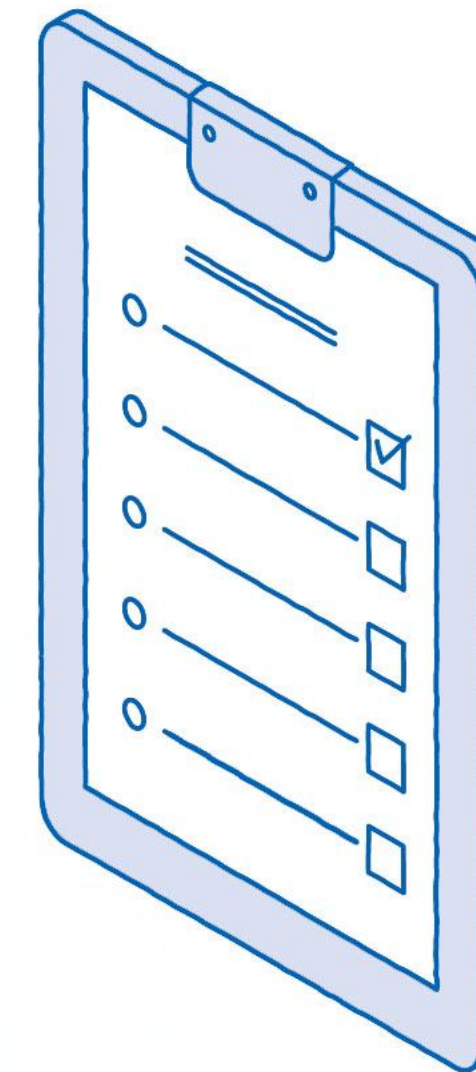
チェックリストを使う目的

■重要ポイントを漏れなく確認するため

物件選びでは、立地、エリア特性、賃料、坪数、視認性など、確認すべき項目が多岐にわたります。ひとつでも見落とすと失敗の原因となりかねません。

そこで、このホワイトペーパーの後半には、「物件選びチェックリスト」を用意しました。

このチェックリストを活用することで、重要ポイントを漏れなく確認でき、優良物件の選定に役立ちますので、ご利用ください。





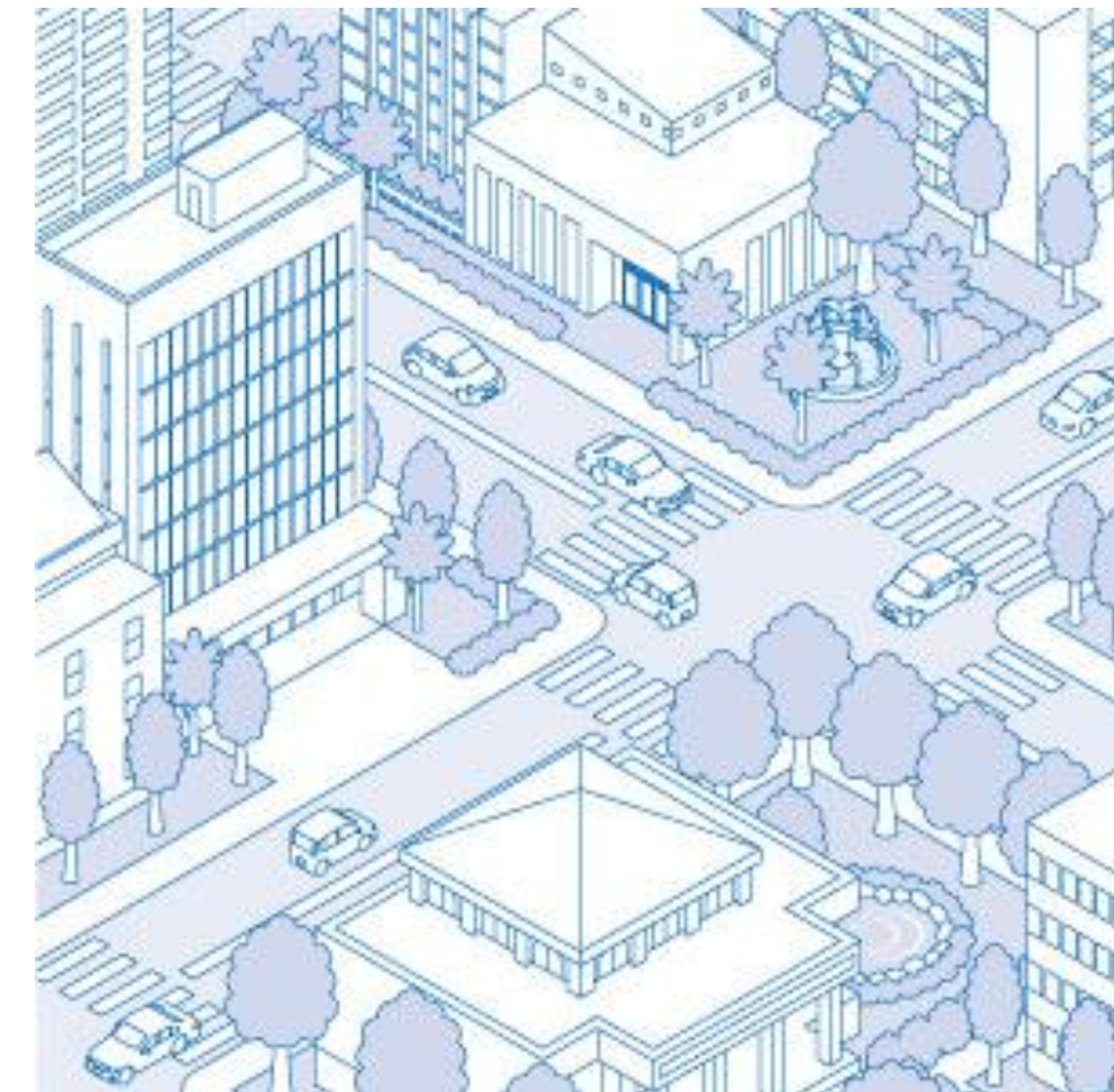
優良物件の定義

■立地・エリア特性・賃料・坪数・視認性のバランスが良く、 テナント事業の集客面とコスト面で適切な物件のこと

具体的には、最寄り駅から近いことに加え、人通りが多く、賃料は適正水準、業態に見合った広さがあり、通行人から目に付きやすい物件が優良物件といえます。

これら5つの条件を総合的に満たす物件が優良です。

各項目を深掘りして、具体的にどんな点が優良物件に当てはまるのか見ていきましょう。



最寄駅からのアクセス

一般的に「徒歩5分以内」が駅近と評価され、「約400m以内」が目安とされています。

徒歩10分(約800m)までが許容範囲です。最寄駅から5分を超えると、来店客が減少する傾向にあり、利便性が低下します。



電車以外の交通アクセス

バス停の有無やバス路線の本数、駐車場の有無や台数なども、集客力に大きな影響を及ぼします。

特に車での来店客が多い業態の場合、十分な駐車スペースがないと来店を渋られてしまうため、駐車場も確認しておきましょう。



物件の選び方：エリア特性について

周辺の人口動態



住宅地内であれば、近隣住民を固定客に獲得しやすく、地域密着型の経営が可能です。

一方、オフィス街であれば、ランチ需要、商業地なら買い回り客の獲得が期待できます。

人口の年齢層や属性、時間帯による人口動態も確認しておきましょう。

競合店の有無



物件周辺に同業態や類似業態の競合店があると、売上に影響します。

顧客を奪い合う競争状態となり、シェアを確保するのが難しくなります。

一方で競合が少ない立地であれば、独占的な状況が続き、安定した売上が見込めます。

周辺施設の充実度



華街や商業エリアは人通りが多く集客力が高いため、飲食店や小売店には理想的です。

オフィスビル街ではランチ需要、住宅街では夜間・休日需要が見込めます。

また、ショッピングモールや病院など集客施設の近くであれば、相乗効果で来店客増が期待できます。



物件の選び方：賃料について

■賃貸契約の種類と特徴

契約種類	概要	メリット	デメリット
売上シェア型	売上の一定割合を賃料とする	・初期投資が抑えられる ・売上次第で賃料も抑えられる	・売上が悪化すると賃料を払いきれなくなるリスクがある
最低保証料付き	最低賃料に売上シェアを上乗せする	・最低収入が保証される ・売上が伸びれば賃料が増える	・最低賃料の支払いが重荷になる可能性がある
固定賃料型	売上に関係なく、固定賃料を支払う	・売上の変動に左右されない	・売上が悪化しても賃料が重荷になる
準賃借権付き	一定期間の契約更新権利が保証される	・長期的な事業計画が立てやすい	・条件次第では、賃料値上げのリスクがある



物件の選び方：賃料について

■各業態の売上に対する賃料比率

業態	推奨する賃料比率	理由
小規模カフェ・バー	10～15%	小規模店舗が多く、賃料比率を下げると利益確保がしやすいから。
レストラン・居酒屋	10～15%	席数が多く、回転率が高いため適正賃料比率を維持すれば利益が安定するから。
焼肉店	8～12%	高単価メニューが多く売上が高いため、賃料比率を抑えると収益性が向上するから。
ラーメン店	10～15%	回転率が高く単価が低いため、適正賃料比率で収益を確保しやすいから。



物件の選び方：賃料について

■各業態の売上に対する賃料比率

業態	推奨する賃料比率	理由
小規模ブティック・雑貨店	8～12%	商品回転が低いため、賃料を抑えることで安定経営可能だから。
大型店舗・チェーン店	6～10%	規模が大きく売上が高いため、賃料比率を低く抑えられるから。
クリニック	5～8%	利益率が高いため、賃料比率を低く設定して安定経営可能だから。
フィットネス	8～12%	会員制で収益は安定するが、設備投資が必要なため賃料比率を低めにすることが重要だから。



物件の選び方：賃料について

■各業態の売上に対する賃料比率

業態	推奨する賃料比率	理由
美容院	8～12%	個別サービス中心で回転率が低いため、適正賃料比率で利益を確保することが重要だから。
エステサロン	8～12%	美容院同様、個別サービスが中心なため適正賃料比率が重要だから。



物件の選び方：坪数について

■店舗の運営に適した広さを確保する

店舗の運営には、業態に見合った適正な広さが必要不可欠です。広すぎると無駄なコストがかかり、狭すぎると業務効率が悪化します。

適正な広さを確保することで、顧客の快適性が高まり、リピーターの獲得につながります。例えば飲食店であれば、キッチンと客席のスペースのバランスが重要です。

余裕を持った動線と座席レイアウトで、ストレスのない空間を実現できます。





物件の選び方：坪数について

■業態別最低限必要な坪数

業態	必要最低限の坪数
小規模カフェ・バー	10～15坪
レストラン・居酒屋	20～30坪
小規模ブティック・雑貨店	10～20坪
大型店舗・チェーン店	30坪以上
美容室・クリニックなど	10～20坪

上記の範囲内であれば、各業態において十分なサービス提供が可能です。適正な広さを確保することで、顧客の快適性が高まり、リピーター獲得につながります

物件の選び方：視認性について

視認性が高いと、 自然な集客が期待できる

通行人や車からよく目に付く立地であれば、看板や外観から自然と興味を持ってもらえ、気軽に立ち寄ってもらえます。

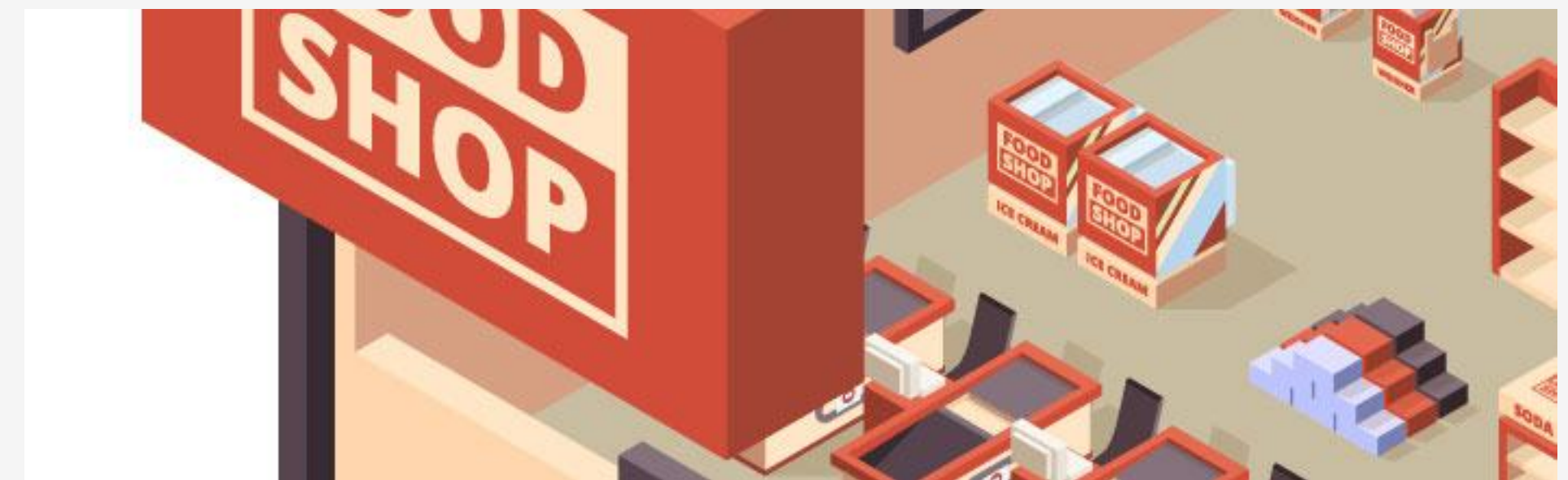
一方で、視認性が低いビル内の物件では、通行人や車からの自然な集客を期待するのは難しくなります。



看板を設置できるか

通行人や車からよく目に付く場所に、大きな看板を設置できるかが視認性の重要なポイントです。

主要道路沿いの路面店であれば、外観と合わせて大型の看板を設置しやすく、遠くからでも目立つため視認性が高まります。





優良物件の事例紹介

■飲食業における優良物件の事例



山手線 新宿駅

山手線

新宿駅

徒歩3分

1階

面積 15.27坪

物件名 新宿F.U.BLDG新築

所在地 東京都新宿区新宿3-35-17

賃料・坪単 1,679,700円(税込) ※110,000円

保証(償却) 12ヶ月(償却:退去時20%)

管理・共益 —

礼金 1ヶ月

契約形態 普通借家契約

可能業態 飲食相談

現況 建築中

引渡し スケルトン 引渡し日 お問合せ下さい

備考 2025年4月末日竣工予定 複層階貸し相談可
8階:13.21坪 2~9階 各:9.06~15.27坪

※平面図につきましては、お問合せ先にご確認下さい。

この物件のポイント

■1階の角ビル

新宿区の1階。集客しやすく、売上の安定性も見込める。

■新宿駅から徒歩3分の好立地

乗降数日本一の新宿駅から徒歩3分。アクセスも申し分なし。

■普通借家契約

希望する限りずっと契約できるため、安定経営が見込める。

■サービス業における優良物件の事例



この物件のポイント

■吉祥寺駅から徒歩1分
中央線 吉祥寺駅から徒歩1分か
つ繁華街口で集客性◎。

■視認性が抜群
駅前ロータリー一面で看板効果も見込める。

■周辺施設の充実

物件の周りは飲食店や商業施設などもあり。

■物販業における優良物件の事例



中野駅

階数	1階	面積	約6.9坪
最寄り駅	中央線「中野」駅 徒歩2分		
	平均乗降客数: 378,434人/日		
物件名	フジヤビル		
所在地	東京都中野区中野1-60-6		

階数・面積	1階 約6.9坪
賃料	770,000円(税込) ※111,585円
共益・管理費	—
保証金	12,000,000円(償却20%)
礼金	2ヶ月
業種制限	業種相談
備況	お問い合わせください
引渡状態	お問い合わせください
引渡期	2024年11月1日
備考	契約形態: 定期借家契約2年

※平面図につきましては、お問合せ先にご確認下さい。

この物件のポイント

■中野駅から徒歩2分

中央線 中野駅から徒歩2分の駅から近い優良物件。

■人通りのある通りの路面店

人気のアーケードモール街にある路面店。

■エリア性◎

物販店が密集するエリアのため、集客がしやすい。



チェックリスト

■立地

- ☐ 最寄り駅から徒歩5分(400m)以内か
- ☐ バス停からのアクセスは良いか
- ☐ 駐車場があり、台数は十分か

■エリア特性

- ☐ 目的とする顧客層が多いエリアか
- ☐ ランチ営業する場合は、周辺にオフィス街があり、ランチ需要が見込めるか
- ☐ 主要道路沿いで車からの視認性が確保できるか
- ☐ 人通りの多い商業施設や集客施設の近くにあるか

■賃料

- ☐ 業態に見合った適正な賃料水準か
(参考あり/各業態の売上に対する賃料比率)
- ☐ 固定賃料か売上シェア型かなどの
契約条件を理解しているか
- ☐ 保証金の有無や更新条件などを
確認しているか

■坪数

- ☐ 業態に必要な最低限の坪数は確保されているか
(参考あり/業態別最低限の坪数)
- ☐ スペースに無駄がなく、
効率的な動線とレイアウトが可能か

■視認性

- ☐ 通行人や車からの視認性は十分にあるか
- ☐ 目立つ大型看板や看板の設置スペースが
確保できるか

上記のチェックリストを踏まえ、ご自身で検討している物件と照らし合わせてチェックしてみてください。
弊社へご相談いただければ、ご希望にあった優良物件など、ヒアリングから行い、ご提案させていただきます。



まとめ

物件選びは、テナント事業の成功を左右する極めて重要な要素です。

立地、エリア特性、賃料、坪数、視認性など、様々な観点から入念にチェックを行い、優良物件を選定しましょう。

このホワイトペーパーで紹介したチェックリストを活用することで、失敗のリスクを最小限に抑えられます。優良物件の選定こそが、集客とコスト両面で事業を有利に展開する第一歩となるでしょう。



お問い合わせ先

物件選びに関することやお困りごとなどございましたら、以下のフォームもしくは、メール、お電話等にてお気軽にご連絡ください。

お問い合わせフォーム



▲上記QRコードの読み取りをお願いします。

電話番号：

03-6825-7343

(受付時間 | 10:00~18:00)

メールアドレス：

support@hocht.co.jp