

通とSC・私の視点

2009年5月16日

視点(1100)

リーシング手法のタイプ!!

テナントの買い手時代のリーシングは、あらゆるリーシング手法を駆使することが必要です。
リーシング手法は次のようなタイプがあります(六車流：流通理論)。

(1) 委託手法別リーシング

	タイプ		内 容
タイプ①	ディベロッパー独自リーシング		ディベロッパーが独自に自らが行うリーシング(一部コラボリーシングも含む)
タイプ②	リーシング会社委託リーシング	非責任型委託	リーシング会社に委託するが、単なる成果報酬のみで責任あるリーシングは行わないパターン
タイプ③		責任型委託	リーシング会社に委託し、責任を持ってリーシングを行う契約をするパターン

(2) 実施手法別リーシング

	タイプ	内 容
タイプ①	マンパワーリーシング	テナントをマンパワーでリーシングする手法
タイプ②	テナント募集説明会リーシング	テナント募集説明会を行い、出店意向のあるテナントの探索や情報提供を行う
タイプ③	ネットリーシング	専門のネットリーシング機関やホームページでリーシング情報を提供し、テナント候補を探索
タイプ④	コラボレーションリーシング	内装業者やリーシング会社、コンサルタント会社とのコラボレーション(共同)で行うリーシング

(3) コンテンツ手法別リーシング

	タイプ	内 容
タイプ①	お願い・棚ぼた式リーシング	出店してくれませんか、ランダムに行うリーシング(古典的リーシング)
タイプ②	テナント発掘型リーシング	新規テナントを探索し、発掘し、SCのテナントとして誘致するリーシング
タイプ③	テナントへの情報提供型リーシング	テナントへSCコンセプトやSCの成立メカニズムやマーケット・立地条件を提供するリーシング
タイプ④	テナントへの店づくり提案型リーシング	新たなコンセプトの店づくりを提案し、SCへ誘致するリーシング

(4) 対象手法別リーシング

	タイプ	内 容
タイプ①	自前MDing型リーシング	本来の自前のMDingで出店するテナントへのリーシング
タイプ②	新業態開発型リーシング	本来のMDingはなく、新たな業態で出店するテナントへのリーシング
タイプ③	フランチャイズチェーン型リーシング	フランチャイズとして出店するテナントへのリーシング
タイプ④	販売代行型リーシング	有力メーカーやブランドの販売代行するテナントへのリーシング

(5) エリア導入手法別リーシング

	タイプ	内 容
タイプ①	1地域に新規導入リーシング	1地域に初めて出店するテナントへのリーシング
タイプ②	1地域に複数導入リーシング	1地域にマーケットの厚みがあるため複数出店するテナントへのリーシング
タイプ③	1企業に複数ブランド・業態導入リーシング	1企業が1つの地域にブランドあるいは業態を変えて出店するテナントへのリーシング

(6) 誘致のタイプ別リーシング

	タイプ	内 容
タイプ①	新規SCへの導入誘致型リーシング	新たにオープンするSCへのテナントリーシング
タイプ②	既存SCへの導入型誘致リーシング	既存のSCの退店店舗の補充型リーシング
タイプ③	退店防止型リーシング	既存のSCの退店予備軍防止もリーシングの1つ

(株)ダイナミックマーケティング社⁺
代 表 六 車 秀 之