

商業用不動産の収益性を高める商業PMのナレッジを収録!

商業施設の プロパティマネジメント 実務資料集

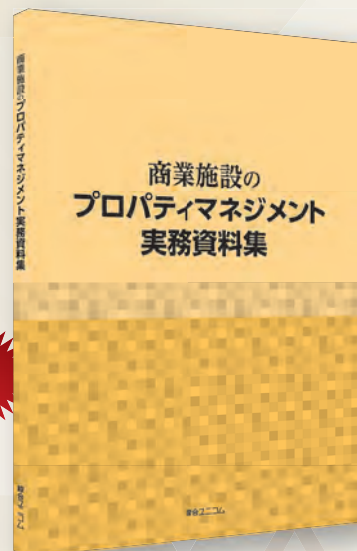
著者 JLLリテールマネジメント株式会社

選ばれる商業PMの強み
必携スキルが満載!

2025年7月31日発売

●定価104,500円(本体95,000円)

●A4判●縦型●138頁



契約交渉・賃料交渉等の運営管理を時系列かつ体系的に整理し
業務スキルを習得できる必携版!

本書の特徴

特徴1

選ばれる商業プロパティマネージャーとして、
オーナーが喜ぶリーシング・販売促進業務が身に付く

特徴2

基本のPM業務を時系列で体系的に整理したうえで、
地元店舗との交渉術やサードプレイス導入方法等の
ヒントが得られる

特徴3

商業PM業務を展開する企業として優位性を高めるべく、
契約管理や賃料改定交渉等のポイントがわかる

発刊の狙い

インバウンド効果もあって一部のエリアでは商業施設への出店意欲旺盛がみられる一方、総体的にはテナントのOMO戦略(EC・実店舗の融合販売)が影響し、プロパティマネジメント(PM)業務へのニーズは以前よりも重要度が高まっています。これに伴い、オーナーやアセットマネジメント(AM)サイドからのPM業務への期待が高度化し、委託者ニーズにマッチングしたスキルを習得しているかどうか、今後の業務契約締結や更新のポイントといっても過言ではありません。

本書では、商業用不動産のポテンシャルを見極め

て収益を向上させるためにPM会社は何をすべきかを念頭に置き、「PM業務の役割と関係会社」を押さえたうえで、わかりやすく時系列に「組織体制と業務委託契約」「契約管理とリーシング」「テナント交渉と販売促進」等と3段階に分けて詳解。さらには実際の現場で使えるテクニカルな面を「実務のヒント」で示唆しレベルアップが可能となります。

収益不動産として牽引する商業施設をいかに安定させられるか、開発投資・管理運営を行う事業者をはじめ、金融・投資関係者などの実務資料として、関連事業者の皆様にご覧いただくとともに購読をお勧めいたします。

第1編 プロパティマネジメントの基本体系

序章 プロパティマネジメントの基本事項

1. 転換期を迎えた商業施設経営
 - (1) 商業施設の特長性
 - (2) 変革が求められる商業施設のフォーマット
2. 商業プロパティマネジメントの役割
 - (1) プロパティマネジメントの定義
 - (2) 商業施設の所有形態の多様化～流動化・証券化の定着
 - (3) 商業施設経営現場の中心的役割
3. 商業施設経営に関わる関係会社
 - (1) アセットマネジメント(AM)会社
 - (2) プロパティマネジメント(PM)会社
 - (3) ビルメンテナンス(BM)会社
4. プロパティマネジメント会社の業務受託体制
 - (1) 商業施設運営における業務分担
 - (2) PM業務の要となるテナントリレーション業務
 - (3) 大規模修繕工事の要となるコンストラクションマネジメント
 - (4) コンプライアンス体制等

第1章 業務項目と組織体制

1. 商業施設のPM業務項目
 - (1) テナント管理業務
 - (2) 営業指導・支援業務
 - (3) 販売促進業務
 - (4) MD調整・テナントリーシング業務
 - (5) 施設管理業務
 - (6) その他
2. 施設タイプ・規模と組織体制
 - (1) 大規模物件の管理体制
 - (2) 小規模物件の管理体制
3. PM業務委託契約
 - (1) 書式指定された契約書
 - (2) 運営管理業者が作成する契約書式
4. PMフィーの基本報酬と成功報酬の考え方
 - (1) 基本報酬
 - (2) インセンティブ報酬

第2章 商業施設管理計画

1. 施設管理者の業務
2. PM組織との連動
3. 管理計画の立案
4. BMコストについて

第2編 商業施設のセットアップ

第1章 商業施設における契約・規則

1. 定期借家契約のメリット
2. 定期借家契約の特徴とポイント
3. 契約の締結
4. 商業施設の運営管理規則・その他規則
 - (1) 運営管理規則
 - (2) 運用マニュアル
 - (3) 事故内容報告基準
 - (4) テナント会則

第2章 商業施設の数値管理

1. 売上管理
 - (1) 売上の把握
 - (2) 売上集計
 - (3) 売上分析

2. 売上金管理

第3章 リーシング

1. 基本構想・基本計画段階の業務
 - (1) マーケット調査
 - (2) 候補テナントリストアップ
 - (3) 核テナント・戦略テナント・プレリーシング
 - (4) 賃料の設定
 - (5) レントロール(賃料収入試算表)の作成
 - (6) 契約・営業に関する事項、出店申込方法の策定
2. 実施計画段階の業務
 - (1) リーシング活動
 - (2) リーシング手順
 - (3) 各段階における使用書式及び契約書式
3. 新規リーシング業務による賃貸借契約等の締結

第4章 販売促進業務

1. 基本的な考え方
 - (1) 商業施設で使用する販売促進という言葉の定義
 - (2) 販促業務の分類
2. 商業施設の販売促進について
 - (1) 商業施設が販促業務を行う目的
 - (2) 売上の構成要素と販促施策を結びつける
3. アウトストアプロモーションとインストアプロモーション
 - (1) アウトストアプロモーションとは
 - (2) インストアプロモーションとは
4. 開業販促
 - (1) 開業販促の目的
 - (2) 開業販促活動の時期と種類

第5章 開業業務

1. 開業前のセットアップ業務
2. 3か月前から開業までの業務フロー

第3編 商業施設のオペレーション

第1章 テナント運営管理

1. 更新・改定業務
 - (1) 改定業務
 - (2) 更新業務
2. 解約業務
 - (1) 解約業務発生の要因
 - (2) 契約解約時の留意点
3. テナント交渉の進め方
 - (1) 賃料改定の目的
 - (2) テナント交渉のタイミング
 - (3) 賃料交渉の事前準備
 - (4) 交渉戦略

第2章 商業施設維持業務

1. 商業施設維持業務の考え方

執筆

JLLリテールマネジメント株式会社

2002年(株)丹青モールマネジメント創立、2016年12月にJLLグループの一員となり、2022年11月にジョーンズ・ラング・ラサール(JLL) 日本法人の不動産運用サービス事業部リテールグループと合併してJLLリテールマネジメント(株)に商号変更した。商業施設の市場調査から、コンサルティング、テナント誘致、コンストラクションマネジメント、セールスプロモーション、運営管理までの一括したサービスを提供し、クライアントのニーズに沿った商業施設づくりを心掛ける。特に商業に特化した施設運営管理(PM)を行う同社の強みは、不動産業のみならず、流通・小売業、商業コンサルティング業など多様な業界からの350名を超えるプロフェッショナル人材にあり、テナント事業の圧倒的理解力が、日常のリレーションから大型リニューアルや新規開発まで、クライアントニーズを具現化するためのサービスとアイデアに繋がっている。数少ない商業施設に特化したサードパーティPM会社として、北海道から九州まで440万㎡以上の商業施設を管理し、1,700以上のテナントとリレーションを展開している。

2. ビルマネジメントの社会的方向性
3. 環境対策の実施

- (1) 地域貢献
- (2) 環境負荷の低減
- (3) 環境認証への対応
- (4) 省エネ化事例
「unimo(ユニモ)ちはら台」
4. 事業継続計画(BCP)の策定
 - (1) 事業継続計画とは
 - (2) 危機管理マニュアルの整備
 - (3) 危機管理体制の構築
 - (4) 今後に向けて

第3章 販売促進計画

1. 販売促進を検討するうえでの与件整理
 - (1) 施設コンセプト
 - (2) 商圏・ターゲット
 - (3) テナント構成・核テナント
 - (4) 売上予算・収支予算と販促費予算
 - (5) 販促施策立案上の武器
2. 販促業務の計画から報告までの流れ
3. 経常販売促進

第4章 テナント管理業務

1. テナント管理業務
 - (1) テナントとの関係
2. テナント日常管理
3. 商業施設管理事務所のレイバー(ワーク)スケジュール導入
4. テナント従業員に対する施設コンセプト・ルールの理解促進
5. 数値分析とマーケティング分析
 - (1) 数値分析
 - (2) マーケット分析
6. MD改装計画(店揃え)
7. アカウンティング業務
8. リスクマネジメント
 - (1) PM会社が負うリスク

第5章 レポートニング

1. PMレポートの重要性
2. レポートニングの内容

第6章 時代に即したPMの考え方

1. 物件所有者による管理視点の違い
2. 所有者の変更とそれに伴う地位の承継
 - (1) 信託受益権の売買
 - (2) 承継の手続き

実務のヒント

- ① テナント業種(物販・食物販・飲食・サービス)の割合
- ② キーワードは“ローカライズ”。地元テナントとの交渉術
- ③ 浸透した定期借家契約の功罪
- ④ 戦略区画の設定
- ⑤ ポップアップストア(一時使用契約テナント)の誘致
- ⑥ グリーンプレミアム
- ⑦ 商業施設におけるサードプレイスビジネスの活かし方

ご注文方法

ホームページからお申込みください。

<https://www.sogo-unicom.co.jp/databook/>

お申込みを受付次第、商品とともに請求書をお送りいたします。

銀行振込でお支払いください。クレジットカードでも決済いただけます。

お問合せ

総合ユニコム株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6階

ご注文、お支払い等 TEL. 03-3563-0025 [管理部]

編集内容 TEL. 03-3563-0120 [企画情報部]