

商業用不動産のポテンシャルを高めるリニューアル・バリューアップの方式!

商業施設の [リニューアル&バリューアップ] マニュアル

2026年5月末発刊予定

今だけ
1 早期申込み
割引!

監修 **藤山正道** (特非)再開発ビル活性化ネットワーク
理事長

著者 **青出木千夏** ニッケ・タウンパートナーズ(株)
取締役営業本部長

予約特価 **94,050円** (本体85,500円)

◎定価104,500円(本体95,000円) ●A4判 ●縦型 ●約100頁

※予約特価は2026年5月28日までにお振込みいただいた方に限ります。

本書の特徴

- 特徴 1** 建築費・人件費高騰のなか定期借家契約期間を調整した、
リニューアルしない・した場合を想定した事業採算性がわかる
- 特徴 2** リニューアルを機に効率的な改善策を駆使した、
テナント賃料UP以外の利益確保へのヒントを得られる
- 特徴 3** 投資対象とした商業施設の[資産価値向上]のための、
リニューアル計画を体系的に時系列で理解できる

編集内容

第1編 リニューアルプランの策定

1. なぜ、リニューアルが必要か
 - (1) 売上・客数・賃料収入のアップ
 - (2) ハード的要素(老朽化・耐震・回遊性・テナント面積)
 - (3) ソフト的要素(MD(テナント構成)・顧客ロイヤリティの向上)
 - (4) 検討プロセス—現状維持との比較～事業採算計画により実施または再検討
 - (5) リニューアルフロー
2. プロジェクトチームの編成
 - (1) リニューアルプロジェクトの組織
 - (2) リニューアルプロジェクトの推進とマネジメント
3. 調査・分析
 - (1) 調査分析の基本
 - (2) 内部環境調査
 - (3) 外部環境調査
4. リニューアル構想
 - (1) 商圈概要
 - (2) ターゲット・コンセプト
5. ゾーニング計画
 - (1) MD計画
 - (2) 商環境計画
6. リニューアル計画
 - (1) リニューアルスケジュール
 - (2) ベンチマークSC

第2編 事前テナントヒアリング

1. テナントヒアリングについて
2. 既存テナントヒアリング
 - (1) リニューアルの説明
 - (2) テナントヒアリング
 - (3) ヒアリング項目
 - (4) ヒアリングの実施
3. 新規テナントヒアリング
 - (1) 新規テナントへのヒアリング
 - (2) テナント提出資料の作成
 - (3) ヒアリング項目
 - (4) ヒアリング先の選定(出店意思決定)

第3編 事業採算計画

1. 収支計画—リニューアルをしない場合
 - (1) 売上高と売上原価の想定
 - (2) 営業利益の想定
2. 収支計画—リニューアルを実施した場合
 - (1) 売上高と売上原価の想定
 - (2) 営業利益の想定
3. 収支計画のチェック
 - (1) キャッシュフロー比較
 - (2) リニューアル事業可能性の判断

第4編 テナントリーシング

1. リーシング(テナント更新)

- (1) 日頃からの準備
- (2) 既存テナント評価
2. リーシング(入れ替え)
 - (1) テナント退店の種類と対応
 - (2) テナント入替え—入替スケジュール/退店交渉(定借満了)/退店交渉(中途解約)
 - (3) リーシング時の注意事項—大型店・飲食店・サービス店・物販店

第5編 開業準備

1. リニューアルの準備作業
 - (1) 設計・施工
 - (2) テナント内装工事・商品搬入
2. リニューアルの実施手順
 - (1) リニューアル時の管理運営
 - (2) リニューアルオープン販促

第6編 リニューアルオープン

1. 開業後のチェック
 - (1) 事業採算の検証
 - (2) 竣工整理(竣工図書作成)
2. 管理運営の実施
 - (1) テナントとのリレーション
 - (2) 施設管理の実施

※編集内容は一部変更となる場合がございますので、あらかじめご了承ください。