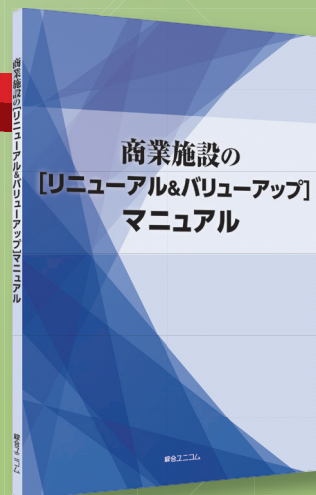


商業用不動産のポテンシャルを高めるリニューアル・バリューアップの方式!

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6月2日発刊



収益アップを図る
リニューアル戦略!

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

●定価104,500円(本体95,000円)●A4判●縦型●118頁

商業施設市場が①量的拡大から質的充実へ、

②売上中心からバリューアップ経営へ、

③対処法ではなく予防法へ、と変化した新たな方向性を捉える!

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、
テナント賃料アップ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時系列で理解できる

発刊の狙い

人口減少やコロナ禍での人材の切り捨てで人手不足が続くなか、資材の入手難による建築費の高騰も相まって商業施設の新規開設は激減しています。ただ、こうした状況下でも商業施設にとっては鮮度を維持するために、大なり小なりリニューアルを3年に1回の頻度で実施すべきところであり、限られた予算で最大限の効果を実現させるバリューアップが求められています。各テナントの定期借家契約期間を踏まえた戦略的リニューアルとして、綿密な事業採算性収支計画が成功のポイントといえ、利用者ニーズを的確に見極め収益力を高めることが重要になっています。

本書では、「リニューアルプランの策定」からはじめ、必要に応じた設備変更や区画設定の修正を行う「テナントリーシング」を押さえ、テナント賃料等を勘案したリニューアルしない・した場合を想定した「事業採算計画」で効果・効率的かどうかを検証。リニューアルプランに沿った「開業準備」と「リニューアルオープン・管理運営」の進め方を体系的に時系列で詳解します。

消費者の購買行動が予想以上に変化する商業施設のなかで、持続可能な成長戦略・バリューアップを描くための実務資料として、関係各位の皆様にぜひともご購読をお薦めいたします。

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) 商業施設のバリューアップ経営
- (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〉・顧客ロイヤルティの向上)
- (4) 検討プロセス
- (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) プロジェクトマネジメントとコミットメント
- (4) 情報共有の仕組みづくりとルール化
- (5) 定例会議

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) 商業施設のベンチマーク制度

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
- (5) ヒアリング状況の報告

お申込み方法

右の申込書に必要事項をご記入の上、FAXにて弊社までお送りください。お申込み専用のFAXフリーダイヤルは以下の通りです。

0120-05-2560

なお、お使いの機種によっては通信不能の場合がございます。その際はFAX03-3564-2560におかけ直してください。また、弊社ホームページからクレジットカード決済もご利用いただけます。

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

お支払い方法

申込書を受け付け次第、商品とともに「請求書」と「指定振込用紙」をお送りいたしますので、銀行振込でお支払いください。

●口座名 **総合ユニコム株式会社**
普通預金1572620

●銀行名 **みずほ銀行銀座支店**

※返品は承りかねますので、あらかじめご了承のうえ、お申込みください。

総合ユニコム株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 めり彦ビル南館6階

☎03-3563-0025[販売管理部]

本書の内容に関するお問合せは、

☎03-3563-0120[企画情報部]

- (6) ヒアリング結果のまとめと反応
 - (7) テナントの総合評価
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) 施設概要の作成
 - (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. リニューアルモデルプラン

- (1) リニューアルの背景
- (2) 実施理由
- (3) リニューアル内容
- (4) 収支計画上の課題

2. 収入アップ策

- (1) 賃料アップ策
- (2) 新たな設備収入の例(有料化など)

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) リーシング体制の準備
- (3) 既存テナント評価
- (4) 既存テナントへのリニューアル説明会

2. リーシング

(新規テナント)

- (1) テナント退店の種類と対応
- (2) テナント入れ替え
- (3) リーシング時の注意事項

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) 内装監理
- (3) 各種申請手続き
- (4) 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
- (3) リニューアルオープンの警備

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

著者

藤山正道 (特非)再開発ビル活性化ネットワーク 理事長

1945年10月、愛媛県生まれ。1968年4月に住友商事(株)に入社し、大阪都市開発事業部長、大阪住宅・都市開発部長、建設不動産本部副本部長を経て、2001年4月に住商アーバン開発(株)社長に就任。2006年4月に同社顧問となり、2007年3月退任。現在、NPO法人再開発ビル活性化ネットワーク理事長。

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

2003年日本毛織(株)入社。ニッケコルトンプラザ(千葉県市川市)、ニッケパークタウン(兵庫県加古川市)の施設運営やリーシング、リニューアル事業を担当し、2021年より現職。ニッケ・タウンパートナーズ(株)は2015年12月、日本毛織から商業施設に特化したプロパティマネジメントを行う会社として設立された。

詳細はホームページをご覧ください! <https://www.sogo-unicom.co.jp>

商業施設の[リニューアル&バリューアップ]マニュアル 購入申込書

支払金額	冊分	円を下記により支払う
支払方法	銀行振込予定日	月 日/振込人名義 ()
	〒	
所在地	TEL	FAX
フリガナ		
会社名		
所属・役職		
フリガナ		貴社業種
氏名		印
E-mailアドレス		

申込書のすべての欄にご記入をお願いします。なお、ご記入いただいた個人情報は、小社の新刊、セミナー、イベント案内、ならびにアンケート等の送付のためだけに利用させていただきます。今後小社からのご案内等をご希望されない場合は、名簿を削除しますので、申込書に記載しております連絡先までご一報ください。

当書籍はWebからもご注文いただけます(<https://www.sogo-unicom.co.jp>)。併せて弊社業務内容のご紹介と、刊行物・セミナー等の商品検索がご利用いただけます。