新業種の「まくら専門店」「アニマルカフェ」「マシンピラティススタジオ」を含め、出店意欲旺盛な76業種をピックアップ。新たに**具体的な賃料負担力の算出方法として、物販・飲食・サービス系テナントの3ケーススタディ**を収載し解説！

[26-27年版] 商業ビルの業種別テナント賃料負担力集成



業種別テナントの適正賃料がわかる！

監修・部分執筆　太田巳津彦　㈱ワイ・キャップ コンサルティング 代表取締役 中小企業診断士
執筆　サードプレイス研究会　中小企業診断士

2026年10月16日発刊
◉定価106,700円(本体97,000円)
◉A4判◉縦型◉170頁

リーシング戦略に必要な76業種を選定し、主力テナント企業の動向や収益構造から賃料負担力を整理でき比較検証に便利！

本書の特徴

POINT 1
物販系30、食物販系16、飲食系13、サービス系17、
計76業種を体系的に理解し比較検証できる

POINT 2
ネット社会に対応する商業ビルのあるべき姿として、
出店意欲旺盛な注目企業が見つけられる

POINT 3
各業界の需要動向や主力テナント企業の出店状況を踏まえ、
収益構造からみた賃料負担力の算出方法がわかる

発刊の狙い

商業用不動産の事業展開はテナント企業のOMO戦略の定着で大幅な見直しが急務であり、多様な変化を見せる消費者ニーズにマッチした実店舗の選択が重要視されています。①デジタル化の促進とネット通販の伸張、②人口減と高齢化の進展、などの課題があるなかで、従前以上のMD（商品化計画）スキルを修得し、EC市場に対応できる“デベロッパー”への転化が求められています。

MDの中心になるのはテナントミックス（店揃え）であり、その組み立てベースとなる業種業態の特性や実態が把握できなければMDでよい結果が得られません。

数多くテナントを誘致する際には、個々のテナント特性やマーケット情報を熟知すべき必要性があるのは周知のとおりです。当然、リーシングの際には、業種業態別による①粗利益率、②営業利益率、③商品回転率（物販・食物販系）、④従業員１人当たり売上高（飲食・サービス系）、などを把握し、テナントの支払い可能賃料を知っておくことが大前提になります。

「MDデベロッパー」になるためのテナント情報を体系的に整理し、４系統別テナントを充実させた必携資料として、関連する幅広い事業者の皆様にご購読をお薦めいたします。

[26-27年版]
商業ビルの業種別テナント賃料負担力集成

編集構成

序編 本書の解説

1. SCの状況と求められる役割
   (1)専門店テナントが好調
   (2)SC数が減少
   (3)閉鎖SC数が開業SC数を上回る
   (4)テナントで進むEC化
   (5)タッチポイントとしての役割
2. 本書の読み方
3. 業種別テナントの形態と特性
   (1)需要動向
   (2)出店動向
   (3)収益構造
4. 賃料負担力の算出(ケーススタディ)
   (1)物販テナントの賃料負担力算出
   (2)飲食テナントの賃料負担力算出
   (3)サービステナントの賃料負担力算出

第1編 物販系テナント(30業種)

・カジュアル衣料(SPA)店
・ガチャポン専門店　・楽器店
・家電量販店　・かばん店
・貴金属&ブランド買取店
・キッチン雑貨店　・均一ショップ
・靴店　・携帯電話ショップ
・化粧品店　・子供服店
・呉服店　・サイクルショップ
・手芸店　・書店
・紳士服店　・生花店
・時計店　・ドラッグストア
・バラエティ雑貨店　・婦人服店
・婦人用下着店　・ペットショップ
・宝石店　・ホームファニチャー(家具店)
・まくら専門店　・眼鏡店
・リビング雑貨店　・リユースショップ

第2編 食物販系テナント(16業種)

・菓子店　・乾物屋
・コンビニエンスストア　・食品スーパー
・青果店　・生鮮(産直)市場
・精肉店　・鮮魚店
・惣菜店　・茶葉専門店
・ベーカリー　・弁当店
・輸入食材店　・洋菓子店
・ワイン専門店　・和菓子店

第3編 飲食系テナント(13業種)

・エスニック料理店　・回転寿司店
・カフェ　・西洋料理店
・そば・うどん店　・中華料理店
・定食屋　・とんかつ店
・丼系ファストフード店
・ハンバーガー系ファストフード店
・ファミリーレストラン
・焼肉店　・ラーメン店

第4編 サービス系テナント(17業種)

・アニマルカフェ　・アミューズメント施設
・エステティックサロン　・音楽教室
・学習塾　・クイックマッサージ店
・クリーニング店　・シネマコンプレックス
・写真スタジオ　・診療所(クリニック)
・ストレッチ専門店　・ネイルサロン
・美容室　・フィットネスクラブ
・保育所　・マシンピラティススタジオ
・理容室

監修・部分執筆

太田巳津彦 ㈱ワイ・キャップ コンサルティング　代表取締役
中小企業診断士／販売士1級／SC経営士

1976年千葉大学卒業。同年㈱ヤクルト本社入社。82年(社)日本ショッピングセンター協会に入職。92年㈱商業ソフトクリエイションへ出向。93年同社に転籍、営業部コンサルティング課課長。96年商業コンサルタントとして独立。97年、㈱ワイ・キャップ コンサルティングを設立、現在に至る。2007年特定非営利活動法人一店逸品運動協会設立、理事長に就任。

執筆

サードプレイス研究会 中小企業診断士

㈱ワイ・キャップコンサルティングの太田巳津彦代表取締役が主宰となり、首都圏を活動拠点とする40代を中心とした中小企業診断士10人により2017年1月に設立。現在、①サードプレイスの再定義、②サードプレイスの事例発掘や取材・現地調査・研究、③サードプレイスの導入方法の研究、等を中心に活動を展開中。

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

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

お申込みを受付次第、商品をお送りいたします。
お支払いは銀行振込、またはクレジットカードでも決済いただけます。

◉口座名　綜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。

綜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
☎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]

キリトリ線

[26-27年版]商業ビルの業種別テナント賃料負担力集成 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　　印　　貴社業種

氏名

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。

HB-261019-06