

株式会社アソルティ

HPに来た人が集まる サロンのような 新規サイトを 立ち上げたい

Q 事業の特徴を教えてください

A 弊社は飲食店舗を専門に扱う不動産会社です。ただし、椅子やテーブルなどの調度品や厨房機器などが残ったままの店舗を弊社で大家さんから借り受け、貸主としてテナントへお貸しする形式を採用しています。いわゆる「居抜き店舗」を専門に扱っています。

都内では月間約500軒の飲食店舗が閉店していきます。閉店に至る原因はさまざまですが、閉店費用のかけ過ぎという場合が多いようです。

たとえば、物件に何も無いスケルトンの状態から、内装や空調、厨房の設備、調度品などを整えると、10坪で800万円前後かかります。しかし、同じ物件が居抜き店舗だった場合、200万円程度に抑えられるのです。

こうした居抜き店舗を仲介する不動産会社やウェブサイトは数多くありますが、弊社の場合は大家さんから物件をお預かりして転貸するシステムになっています。この仕組みにおける大家さんに

●業種：サービス業 ●事業内容：飲食店居抜き店舗に特化したサブリース事業 ●創業：2015年 ●資本金：5,500万円 ●住所：千代田区麹町5-3



代表取締役 伊藤 彰

とっての大きなメリットは空室保証と滞納保証にあります。お借りした物件が空室でも弊社が賃料のお支払いを続けますし、賃料の支払い遅延などがあっても弊社がお支払いすることになります。そして、トラブルが発生した場合でも私たちが解決にあたります。

また、これまで不透明だった取引内容を可視化することで信頼を得ています。弊社は、貸し手、借り手の双方がWin-Winの関係になれるような環境作りには貢献しているのです。現在、首都圏にこうした転貸物件を190軒近く保有し、サブリース（代理賃貸）事業を展開しています。

Q コロナ禍の影響はいかがですか

A 昨春、緊急事態宣言が発出されたころ街からは人影が消え、飲食店の客足も当然のように止まりました。

4月～5月は、家賃をどう工面するかで悩まれている多くのテナント様からの電話が鳴り続けました。先行きがまったく見通せないなかで、弊社が出した善後策はお預かりしている敷金を取り崩して賃料に充てることでした。また1ヵ月分の家賃免除を申し出てくださる大家さんもいて、貸し手と借り手がともに知恵を絞って窮状を乗り切りました。

Q 会社のオンライン販路開拓事業ではどのような相談をしたのですか

A 弊社では、現在3つのホームページを運営しています。閉店・移転をサポートする「閉店移転.jp」、独立・開業する人に向けサポート情報の提供を行う「店サポ.jp」、居抜き店舗物件の実績を掲載する「ミセレコ.jp」です。そのなかで「店サポ.jp」について、さらに新規客の獲得に活かしていくための改修を考えていましたので内容などの相談をしました。私がイメージしていたのは、会員登録できる仕組みを作り、閲覧者が意見交換を行うサロンのような場に誘導し、問題点を専門家が解決するような仕組みです。アドバイザーの方には、運営方法やそのサービスを行うために必要なプラグインなどについて具体的に的確なアドバイスをいただきました。さらに、アナリティクスで行った解析結果も見いただき、実際の数字を使って解説してもらったこともとても役に立ちました。

Q コロナ禍が収束してもオンラインを活用していきますか

A 私は、コロナ禍の影響で多くの飲食店が撤退を余儀なくされた時期を「第一の淘汰」と捉えています。今後、コロナ禍が収束していく時期に必ず「第二の淘汰」がやってきます。政府や東京都からの支援がなくなって、自力での店舗運営ができなくなる飲食店が出てくるからです。いっぽうで、コロナ禍によって働く人たちのマインド



「居抜き店舗」でも工夫次第で雰囲気は刷新できる。
上/ Before 下/ After

が大きく変わり、「自分の店を持ちたい」と考える人たちが増えてきています。ということで、テナントの入れ替えが増えていくことが予測されます。つまり、居抜き店舗の確保も急務なのです。

弊社の商品は情報ですからスピードが勝負になります。その点でもオンラインに勝るツールはありません。今後も、効率的でコストの削減が期待できるオンラインをさらに活用していきたいと考えています。



閉店移転.jp <https://heiteniten.jp/consultation>
店サポ.jp <https://misesapo.jp>
ミセレコ.jp <https://misereco.jp>

従業員のコメント



マネージャー 白井 智也さん
営業部 馬淵 錦之助さん

新規事業にも着手していく予定です

昨年は新規事業についても全員でアイデアを出し合い、ミーティングを重ね、さまざまなシミュレーションも行ってきました。まだ詳細はお話できないのですが、近い将来、弊社の強みを活かした斬新な新規事業を立ち上げることができるといいます。その事業でもオンラインが柱になりますのでもっとデジタルマーケティングのことなどを勉強していきたいと思っています。



現在、閉店移転の情報はDMで集めているが今後はオンラインを強化していく。