

流通とSC・私の視点

2010年3月29日

視点(1228)

テナントの出店コストと経済条件!!

SCテナントの入店経済条件は、「景気の動向」と「ディベロッパーとテナントの需給関係」によって異なります。自由経済社会である以上、入居経済条件が経済動向や需給関係によって変動することは仕方ないことです。しかし、本来の入居経済条件は収益還元法に基づき、テナントの売上(収益)から見て適正なる支払い可能な賃料から設定されなければなりません。この収益還元法から算定される客観的な賃料を「理論賃料」と言います(六車流：流通理論)。

理論賃料の算定式は次の通りです。

[売上高×粗利益率×賃料分配率＝理論賃料]

1坪当たり月額売上高を150千円、粗利益率を40%(飲食・サービスも直接仕入率40%に直接人件費15%、水道光熱費5%をプラスして原価率60%とすると、粗利益率は物販と同じ40%となります)、賃料分配率を25%(共益費等は含まない)とすると150千円×40%×20～25%=12千円～15千円(売上高に対し8～10%)となります。

<検証1>

仮に、賃料が月坪10千円と月坪15千円では、賃料は1.5倍、差額は5千円となりますが、テナントの損益分岐点は

- ・1坪当たり月額150千円の損益分岐点

$$1 - \frac{\text{固定費}}{\text{変動数} \times \text{売上高}} = \frac{45(60-15)}{0.4} = 113 \text{ 千円}$$

※60千円は固定費

※15千円は賃料150千円の10%の利益

- ・1坪当たり月額賃料100千円の損益分岐点

$$1 - \frac{\text{固定費}}{\text{変動数} \times \text{売上高}} = \frac{40(60-20)}{0.4} = 100 \text{ 千円}$$

※20千円は賃料100千円の場合の利益

(15千円+5千円)

で、13%アップ(113千円÷100千円)になります。賃料の段階で1.5倍の差は、損益分岐点の売上高では1.13倍でしかありません(賃料の4.4分の1が損益分岐点売上に影響)。

<検証2>

テナントがSCへ入居する場合の投資額は次の通りです。

	内装・什器	1坪当たり	300千円	
	敷金	1坪当たり	150千円	(15千円×10ヶ月)
	開発費	1坪当たり	75千円	(B工事費、共通内装負担、オープン共用販促費等)
+	開業費	1坪当たり	50千円	(テナントの出店諸経費)
	合 計		575千円	

このように、テナントにとってSCへの出店のインシヤルコストは1坪当たり575千円となり、仮に3年後に業績が悪化で退店すると、テナントの1坪当たりの損失は次の通りとなります。

	内装・什器	1坪当たり	300千円	(全てゼロとなる)
	敷金	1坪当たり	75千円	(5ヶ月分はペナルティとして50%がゼロになる)
	開発費	1坪当たり	75千円	(全てゼロとなる)
+	開業費	1坪当たり	50千円	(全てゼロとなる)
	合 計		500千円	

これを3年間(36ヶ月)で割ると14千円(500千円÷36ヶ月)となります。さらに毎月の業績不振による赤字を売上の5%とすると、毎月5千円(100千円×5%)となります。

<結論>

- ①実は入居する際の1坪当たり5,000円(10千円と15千円)の賃料50%差は、損益分岐点におけるわずか13%の月額売上の差にすぎません。
- ②また、賃料が安い方を選んでその結果、退店となると毎月14千円(賃料の差額5,000円の2.8倍)の別賃料を払っているのと同じです。
- ③さらに、売上不振による毎月の赤字5千円(売上の5%を想定)であり、退店の毎月の損失を加えると毎月19千円(14千円+5千円)の別賃料を払っているのと同じとなります。

このように、賃料の差は、テナントの退店のリスクから見ると、著しく少ないことがわかります。

それゆえに、テナントのSCへの出店においては、賃料(理論賃料)が適切であることと、SC及びディベロッパーの資質(長期繁栄体制)を重視することが大切です。

(株)ダイナミックマーケティング社⁴

代 表 六 車 秀 之