

Case

19

店舗後継者のマッチングシステムで、 商店街を元気にする！

店舗の閉店には、撤退費用など多くの問題があった。また、商店街は空き店舗化が進むなど社会的な問題となっていた。当社はこうした問題を解決するために、店舗後継者マッチングシステムを開発。売り手、買い手、大家、不動産会社の四者の悩みを同時に解決する仕組みを構築した。



▲ワンストップサービスが強みとなっている

事業計画のきっかけ

・不動産の仲介だけでは差別化にならないと考え、当社が生き残り他者と差別化するために、閉鎖を検討しているが閉鎖コストに悩む事業主と開業コストを抑えたい起業主の仲介に着目した。ネットなどで調べたところ店舗後継者のマッチングに特化したサービスがないことが分かり、自社で取り組むことにした。

補助事業の概要

・商店街の空き店舗化が社会的な課題となっていたため、「商店街を元気にする」ことをテーマに、お店が閉店する前に後継者を探すマッチングサービスのシステム化に補助事業を活用して取り組んだ。

事業化状況

・補助事業を活用して構築した仕組みによって、マッチングにつながっているが、利用度が低く認知度を上げていくことが今後の課題。地方でも同じような問題があると考えているため、賛同する人がいればマッチングの仕組みをフランチャイズのような形で提供したいと思っている。

店舗の閉店に悩む経営者の課題を解決したい
補助事業では店舗を閉店する人と、店舗開業のために新規物件を探している人とのマッチングシステムを開発しました。店舗を閉店するには、現状回復、残家賃などの費用がかかるので、店主は閉店しようにもできないといった悩みを抱えています。一方で、店舗を開業しようとする人は開業時のコストを最少限に抑えたいというニーズを持っています。このようなマッチングのシステムは世の中にも既に存在していますが、当社では閉店を考えている飲食店の後継者をマッチングする点を開発のテーマにしました。

マッチングシステムを通して
商店街を元気に！

当社は不動産仲介、管理を行っている会社ですので、システム開発は別会社に依頼をしました。マッチングシステムへの登録は、商店街を対象に1千店舗を目指しましたが、なかなか登録数が得られずに苦労しました。その理由の1つとして、人に貸しにくい店舗構造であるというこ

事業テーマ：商店街の空き店舗を減らす！店舗後継者マッチングシステムの開発

事業者名：株式会社エムズリビング 事業年度：28年度

企業概要



1969年創業の不動産仲介会社。社長の森松長裕氏は、約20年前にグループ3社の事業を承継。事業が軌道に乗ったところで、2社の経営は二人の兄弟に譲り、現在は、不動産仲介事業の経営に専念している。横浜市の鶴見に店舗を構え、地域に根差した経営で多くのネットワークを保有していることや、これまでの経験から飲食店の開業をトータルでサポートできることが強み。

株式会社エムズリビング

代表取締役 森松 長裕

1969年3月

〒230-0062
横浜市鶴見区豊岡町
27-20

3人

1,000万円

045-581-2354

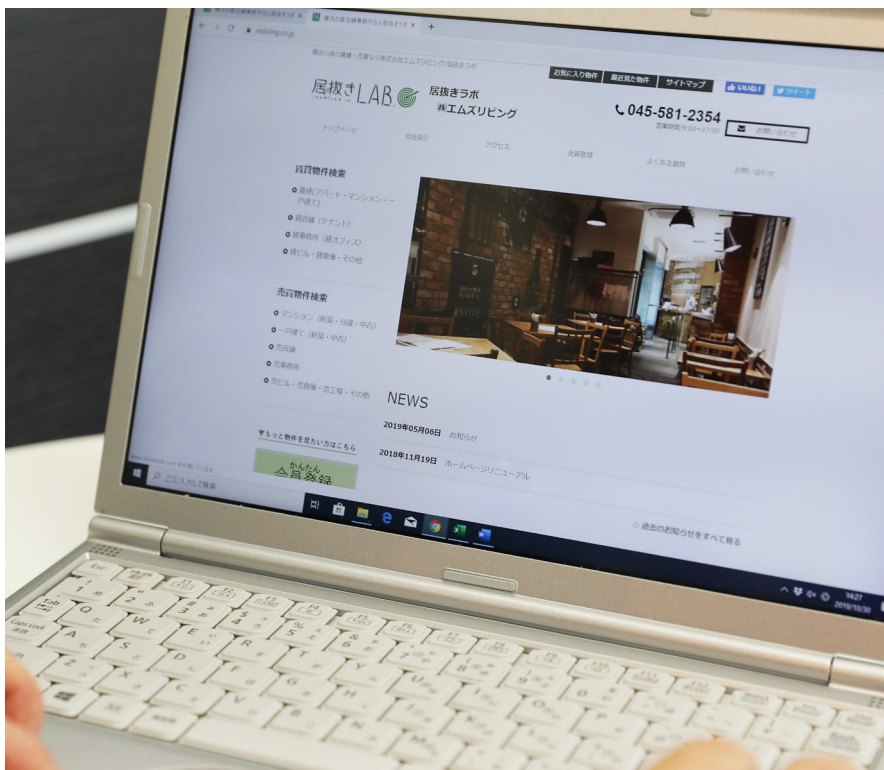
不動産賃貸業・管理業



WEBサイトへ

取材の現場から

店舗を閉店したくてもコストの問題からできない事業主や商店街のシャッター通り化という社会的な問題を解決する仕組みを構築した事例である。全国共通の問題であり、認知が広まれば、市場も広げていける可能性を秘めている。社会情勢やニーズを捉えたシステムであり今後も注目したい。



▲ホームページに連動したマッチングシステム



▲代表取締役の森松長裕氏

とが挙げられます。例えば、今回対象にしたターゲットの6〜7割が個人店で、店舗構造は1階が店舗、2階が住居、出入り口は1つしかないというケースがありました。また、家族間で店舗の活用方法の認識が揃っておらず、話がこじれてしまうケースもありました。

私の周りには街づくりのプロもいて、色々なアイデアもいただきました。地域やターゲットによりますが、成功事例は短期的なものが多く、継続的に集客していく難しさも感じました。このような開発の過程に得られた気づきから、今は難しい問題に入り込むのではなく、ケースによって物件を選別して、やりたい方をマッチングするように注力しています。店舗探しは住宅よりもお客様の検討期間が長くなりやすく、他の不動産会社はやりたがらない分野だと思います。当社は期間を限定して居抜き物件を専門としたコンサルティングも行い、成約した場合は、さらに仲介手数料をいただき事業としています。

私が代表となって20年、地域との信頼関係もできて、店舗物件の相談をいただきやすい環境は他社との差別化にもなっていると思います。