

本サービスに関する FAQ

FREQUENTLY ASKED QUESTIONS

Q1 本当に無料でサービスを利用できるのでしょうか？

はい完全無料です。物件情報を提供いただく場合も、受領する場合も、費用は発生いたしません。弊社の資料適正化コンサルティングサービスの枠内でご提供するサービスであり、利用料等は一切頂戴しておりません。

Q2 実際に借りる時に仲介はしてくれないのでしょうか？

ご相談可能です。弊社は宅建業者登録しておりますので、ご要望があれば仲介させていただきます。基本的には、クライアント様にとって利便性の高い仲介会社を検討してください。

Q3 お金を払い優先的に物件情報をもらうことはできないのでしょうか？

本サービスの公平性を保つため、申し訳ありませんが、そのようなご要望はお受けできません。あくまで無料サービスとして、ルールに則り、サービスを提供させていただきます。

Q4 本当にチェックした先には開示しないのでしょうか？

はい。専属の担当者が細心の注意を払って情報を取扱います。機密費時契約書を締結いたしますので、内容をご確認いただけますと、ご安心いただけますと思います。

Q5 物件情報を伝える際、フォーマットは決まっているのでしょうか？

特に決まっておりません。貴社独自のフォーマットでメールもしくはFAXにてお送りいただいで結構です。

Q6 閉鎖の予定がある場合、物件情報はすぐに御社へ伝えなければいけないのでしょうか？

いいえ。出来る限り早くいただければ幸いです。貴社のタイミングで結構です。ただし、早く提供いただければ、早いタイミングで後継テナントが決まる可能性は高まります。

Q7 具体的にどのような企業の退店情報があるのでしょうか？

売上上位5社に入るコンビニチェーンや、売上1,000億円以上の外食チェーン数社を中心に情報をご提供いただいております。

Q8 退店情報はどのくらい流通しているのでしょうか？

大手コンビニチェーンで全店舗数の2~3%程度、外食チェーンでは10%程度も閉店するケースがございます。しかしながら市場に流通するのはごく僅かであるため、本サービスをご利用いただくメリットは大きいと考えます。

Q9 将来有料になる可能性はあるのでしょうか？

あくまで無料サービスであることが大前提と考えておりますが、サービス内容および体制の充実化により、クライアント様にメリットが大きいと判断される場合は有料化を検討させていただく可能性がございます。

Q10 サービス利用を辞めるにはどうしたらいいのでしょうか？

お電話等にてその旨をご連絡いただければ即時情報の提供は停止させていただきます。

会社概要および主なメンバー

COMPANY PROFILE & PROFESSIONAL

[会社概要]

会社名：株式会社プロレド・パートナーズ
事業内容：コストマネジメント及びCRE戦略
設立年：2008年4月
資本金：1000万円
従業員：29名（正社員20名）
住所：東京都港区芝大門1-10-11
芝大門センタービル4F
TEL：03-6435-6581
FAX：03-6435-6582

取引実績：家電量販店、コンビニエンスストア、ドラッグストア、食品スーパー、ホームセンター、結婚式場、葬儀場、ファミリーレストラン、ファストフード、居酒屋、カフェ、CD/DVD販売店、書店、アパレルショップ、カラオケ店、病院、学校、美容院、マッサージ店、携帯ショップ、旅行代理店、生保代理店、温浴施設、介護施設、電力会社、食品メーカー、人材派遣会社、出版社、消費財メーカー、金融機関等

参画団体：オール日本スーパーマーケット協会
事業再生（ADR）実務家協会
日本リユース業協会
日本プライベート・エクイティ協会
EOジャパン

[主なメンバー]

代表取締役 佐谷 進

東京藝術大学美術学部卒、ジェミニ・コンサルティング入社を経て、ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン株式会社。その後、不動産運用(REIT)会社であるジャパン・リート・アドバイザーズ株式会社入社。2008年プロレド・パートナーズを設立

共同経営者 山本 卓司

立命館大学政策科学部卒、株式会社リクルート入社。その後、アクセンチュア株式会社/戦略グループ入社。2008年プロレド・パートナーズの設立に参画。

エグゼクティブ・アドバイザー 福田 秀保

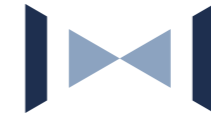
一橋大学商学部卒、丸紅株式会社入社。本社/米国会社の本部長、支店長を経て、Thomson Reuters Professional株式会社代表取締役、株式会社ESCO取締役副社長を歴任。

エグゼクティブ・アドバイザー 細田 和典

東京大学工学部大学院修士課程修了後、25年以上にわたり経営コンサルティングに従事。CDI、ジェミニ・コンサルティング、ブーズ・アレン・カンパニー（ヴァイスプレジデント）を経て、現在は、ペイカレント・コンサルティング。

エグゼクティブ・アドバイザー 若杉 忠弘

東京大学工学部卒業、同大学院工学修士 ブーズ・アレン・カンパニー入社。ロンドン・ビジネス・スクール経営学修士(MBA)取得、ロンドンベースの教育ベンチャーに従事。ビジネス・ブレイクスルー大学講師を務めた。社団法人日本ポジティブ心理学協会理事



テナントトレード

非公開かつ良質な店舗物件情報を、
無料で提供いたします。

プロレド・パートナーズは、

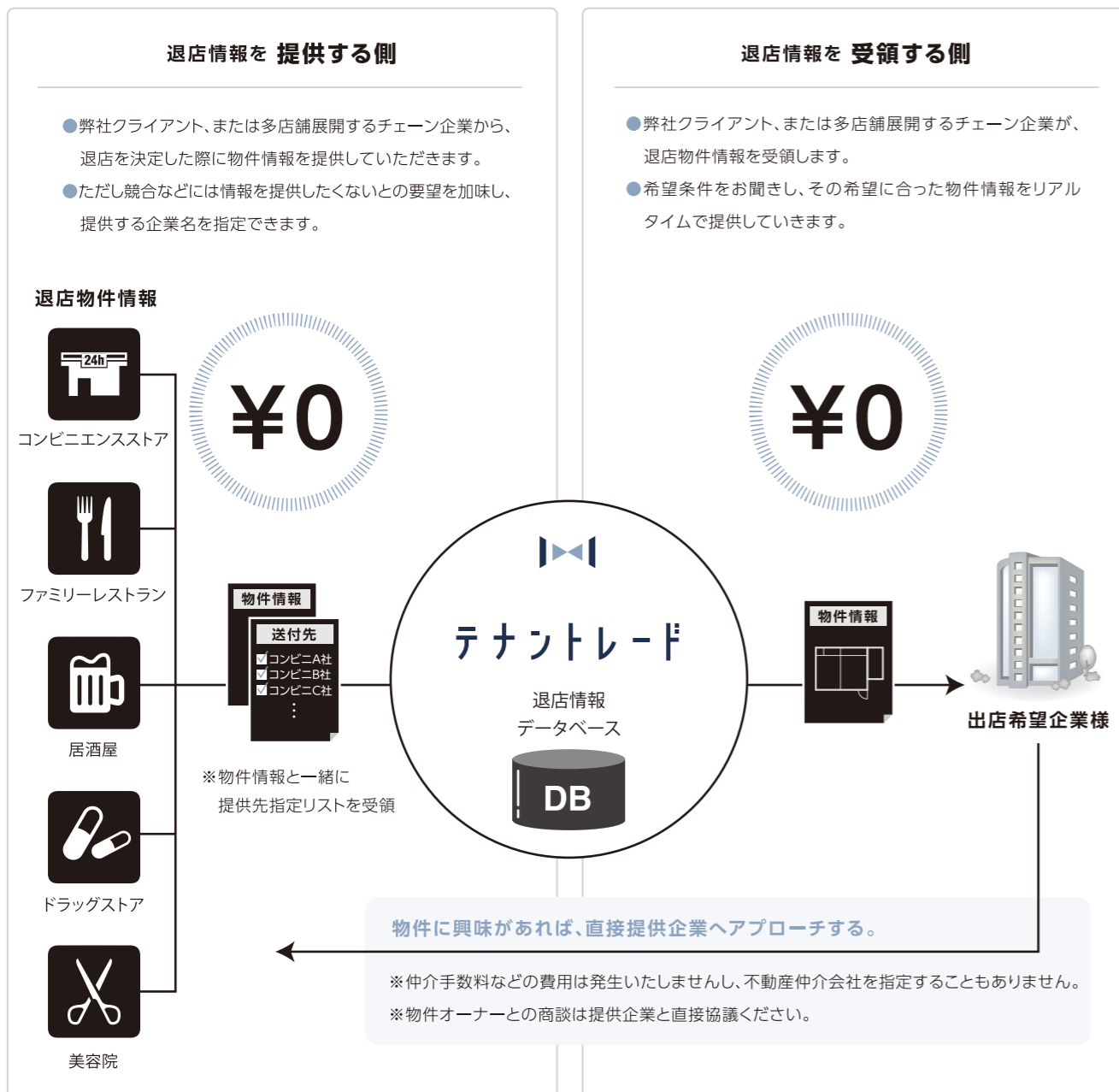
既存の枠組みに捉われない革新的な不動産・経営コンサルティングを

トップレベルのクオリティで提供するプロフェッショナル集団です。

本サービスの概要

CONCEPT of the Service

弊社クライアントから提供された退店情報の内、事前にご登録いただいた貴社のニーズに合致した物件を市場に出る前に迅速に無料にてご紹介いたします。



本サービスのメリット

BENEFIT of the Service

本サービスは無料であり、退店物件の提供企業様、ならびに受領企業様双方にメリットのあるサービスです。デメリットのないサービスであるため、まずは物件情報の受領側として、トライアルでご利用いただけます。

日々、弊社クライアントから店舗閉鎖に関する相談が寄せられます。

理由

- ➡ 業績が悪化したので店舗を閉鎖したい。
 - ➡ 建物の一部を持って余しており、有効活用を考えたい。
 - ➡ 店舗集約のため、必要のない店舗を解約したい。
 - ➡ 店舗をリロケーションしたい。
- 等

その際、後継テナントの紹介を希望されておられ、弊社では今まで無料でクライアント同士のマッチングを行ってまいりました。今後はサービス提供範囲を拡大し、弊社と接点をお持ちの企業様にとって有効なサービスの確立を目指しております。

退店情報を提供する側のメリット

中途解約ができる

中途解約出来ない契約の物件においても、後継テナント確保により解約できる可能性が高まる。

中途解約違約金の軽減

後継テナント確保により、中途解約違約金を軽減できる可能性が高まる。

原状回復費の軽減

内装譲渡により、原状回復義務を免れることができる可能性が高まる。(原状回復費の軽減)

競合出店の抑制

退店後に競合他社が出店することを抑制することができる。

賃料負担の軽減

共同出店により賃料負担の軽減と、売上向上の相乗効果を期待できる。

退店情報を受領する側のメリット

良質な物件情報取得

市場に出回る前の新鮮な物件情報を得ることが出来る。(大手小売や大手飲食の撤退物件は良好な物件である可能性が高い)

仲介手数料無料

無料サービスのため、弊社に仲介手数料を支払う必要がない。(仲介会社を入れるかどうかは、提供先企業をご確認ください)

効率的な物件情報取得

ニーズに合った物件情報のみ受け取ることができ、効率的な物件情報入手ができる。

内装工事費の軽減

居抜き出店の場合、内装工事などの出店費用を抑えられる。