

第78回ショッピングセンターが「長期の賃料ビジネス」の終焉を迎えつつある理由

2023/9/30 5:55 [経営](#) 西山貴仁（株式会社SC&パートナーズ 代表取締役）

ショッピングセンター（SC）事業では、テナントと建物賃貸借契約を締結する。賃貸人は自らの大切な資産を賃借人に委ね、賃借人は安定した借家権を期待する。この担保は相互の信頼関係が基礎となるように、SCビジネスもこの高度な信頼関係によって成り立っている。しかし、2000年に定期借家制度が登場し環境は一変する。そして、今は、ECやAIなどのテクノロジーの進化が著しく、一方で戦禍や感染症まで登場し、3年先すら分からない不安定な時代に突入した。この環境にあって、これまでのような建物賃貸借契約と賃料ビジネスが継続できるのかについて、今回は考えてみたい。



JohnnyGreig/istock

1. 「SCとテナントは親子も同然」時代は終わった

建物賃貸借契約は継続した契約が前提であり、そこには賃貸人と賃借人相互の信頼関係を必要とする。住宅をイメージしやすいが、貸す側はどんなトラブルを借家人が起こすか不安では貸すことは出来ない。借りる側もいきなり「出て行け」と言われるのは困るし、隣にどんな人が住むのか分からないのも不安である。この双方の不安を払拭するためには高度な信頼関係が必要になるのは当然である。

時は遡り江戸時代、立てられた長屋を管理する大家、今で言うプロパティマネジメント業務に近いが、この時代、借家人（店子）のトラブルも大家が連帯責任人を問われるほど大家と店子の関係性は強かった。そのため大家と店子は親子も同然と言われたわけだが、この文化・慣習を日本のSCに導入したものが今の運営管理の原型となり、デベロッパーとテナントはイコールパートナー、SCとテナントは親子も同然と言われていた時代もあった。

そこに定期建物賃貸借制度が登場した。この制度は、法定更新と正当事由の強行規定によって契約は継続せず、約定の期間で確定的に終了する欧米型の契約主義に近づき、賃貸人と借家人の関係性を大きく変える。そして時を同じくしてもう一つの環境変化が起こる。それが不動産の流動化（証券化）だ。それまで現物を売買していた不動産を小口化して売却したり、不動産投資法人を組成し、投資家のお金で不動産の運用を行ったり、不動産ビジネスのスタイルが変わることで賃貸人と賃借人の関係性も変わり、この流れに SC も飲み込まれていく。

2. 見通せない未来 借家文化に安住した SC ビジネス

そして、今般のコロナ禍騒ぎとウクライナの戦禍と隣国の核実験を経験することになる。人間の歴史は、感染症と戦争の歴史と言っても過言でもないほど幾度も災禍が繰り返されてきたが、ここ数十年、一部地域で小競り合いや内戦はあるものの世界を巻き込む戦争は無く、感染症も医学の発達によって乗り越えてきたはずだった。しかし、コロナ禍とロシアのウクライナ侵攻は、この安定した社会のもろさを見せつけたのである。

一方で、ネット技術の進歩によって我々の生活はスマホ一つで多くのことが処理できるようになり、そこで成長した EC は SC の存在を脅かす時代となっている。

例えば、去年の今、chat-GPT がこれほど騒がれると分かっていた人は何人いただろうか。Twitter が X になるなど誰が予測しただろうか。要するに来年、何が起こるかなど誰も予測出来ない時代になったのである。

普通借家時代、テナントへの退店申し入れはハードルが高かった。しかし、定期借家制度は約定通り終了するため SC 経営には追い風となったが、実は、その普通借家制度という長期で安定的な信頼関係で結ばれた大家と店子文化により、SC ビジネスは長い期間、安定的に賃料を収受する究極のサブスクモデルを享受することができたのは皮肉なものである。

3. 終焉に向かう長期の賃料ビジネスの行く先は

SC では、3年から10年程度の契約期間を設定し、出店を決めたテナントは内装投資を行い、商品を仕入れ、販売員を雇い営業を行う。SC も数十億数百億単位での投資を行いテナントからの賃料で投資を回収するビジネスを行う。これら全て一定の契約期間がある双方目論見を立ててきたわけだがコロナ禍以降、その環境が揺らいでいるのは周知の通りである。

前述の通り、今、生成 AI が話題だが、来年の今日、何が騒がれているだろうか。恐らく誰も分からない。そのくらい先の見えない時代では、年単位で賃貸借期間を設定し、賃料収入を継続的に安定的に得るビジネスは徐々に難しくなる。

したがって賃貸借契約の期間は短くなり、テナントの投資は最低限になり、最強のサブスクモデルだった賃料ビジネスも行き詰まることが十分予想される。香港のハーバーシティで展開される LCX も一つの解だろう。

これまで高度な信頼関係を基礎として成立した長期の建物賃貸借契約と工事区分、これが徐々に崩れ、SC 事業は短期的な回転ビジネスに踏み出すことになることを予想している。

以上

西山貴仁 株式会社 S C & パートナース 代表取締役

小田原市商業戦略推進アドバイザー、S C 経営士、宅地建物取引士、(一社) 日本 SC 協会会員



DSC オンライン

