ドン・キホーテグループが運営する国内最大級の店舗・施設の遊休スペース活用情報サイト「自由市場」

ドン・キホーテグループ　日本商業施設㈱
代表取締役社長　芳賀 剛 氏

あらゆるスペースの貸したい人と借りたい人をつなぎ、双方に大きな利益とメリットをもたらす「自由市場」。運営するのは、ドン・キホーテグループの商業施設開連事業を担う日本商業施設㈱で、グループ以外の施設も含め、数多くの遊休スペースの有効活用を促進している。同社ではこのほど、「自由市場」サイトをより使い勝手がよく、利便性の高いサイトへとリニューアルした。

同社は、ドン・キホーテグループの施設における、テナントのリーシングと管理を事業の柱としてきた。事業運営の中で、テナント賃貸借契約以外に、ちょっとした空きスペースをプロモーションなどの目的で短期間、期間限定で利用出来ないかという要望があった。また、各店舗には、店頭で移動販売車による商売をさせて欲しいという問い合わせが寄せられた。

施設内のスペース活用のノウハウを確立

「店頭、エスカレーター前など、施設内には、ちょっとしたスペースが数多くあります。このスペースを、催事やプロモーション、広告などでご提供すれば、商売をする方の新しいビジネスを創造することになり、賑わい感や防犯効果も生まれます」と同社代表取締役社長の芳賀剛氏。

その志のもと、グループ内の店舗や施設の遊休スペース活用の問い合わせの窓口、出店利用希望者と遊休スペースのマッチング、管理、代金の回収に至るまでを、同社が一元化して担当することになった。

当初は、グループの店舗や施設内のみでのマッチングであったが、出店希望者は年々増加。他の商業施設にも声をかけて、利用希望者の紹介を始めたところ、施設でスペースを貸したい側、出店利用者側の双方から好評。約3年前にスペース活用情報サイト「自由市場」を立ち上げた。

月間2万件以上のマッチング数

スペースを借りる利用会員申し込みは、「自由市場」のサイトから簡単にできる他、コールセンターでも受け付けている。申し込み後、1週間程度で会員資格が得られる。

一方、スペースを提供するオーナー様へは、法人、個人事業主を問わず、専任の担当者が出向き、物件の状況を確認し、土地の活用方法をコンサルティングする。そして、与信審査の上「自由市場」に物件の写真とスペース情報を公開する。

利用会員は、エリア、ロケーション、期間、用途など様々な条件で検索して物件を絞り込み、自分の事業にマッチしたスペースを選択。予約を入れて入金し、同社が入金を確認すれば予約が確定する。1日からでも、週末だけでも、1週間、1カ月単位でも、期間・場所を出店者様が希望する個々のニーズに合わせた利用が出来る。

借りたい人も貸したい人もwinwinの関係に

利用者募集代金の回収までも同社が行う。オーナー会員には後日、手数料を引いた代金が支払われる。

「あらかじめ当社が審査しているため、安心してスペースを提供できます。私どもが、直接、商流を発生させ、代金も回収しますので、トラブルも未然に防げます。」（芳賀氏）安心安全で利便性が高い。

「自由市場」の貸したい人（オーナー会員）と借りたい人（利用会員）の相関図

現在、自由市場のサイト利用会員数は2000登録以上。オーナー会員は、大手流通企業、電鉄系企業、郵便局、商店街、個人商店など多彩で、登録スペースは、イベントスペースと広告スペースを合わせて約6200スペースに及ぶ。稼働数は、平均して1日当たり約730稼働、月間で約22000稼働と国内最大級の高い実績を誇る。

「催事、広告を含めた店舗内のマッチングでは、日本で一番稼働数が多いと自負しています」と芳賀氏。利用会員からは、「独自性のあるスペースを簡単に予約ができ、収益が上がった」といった声が多数寄せられている。「自由市場」のサイトを通じて、0・5坪からお店を出店し、ビジネスを成長拡大した人も多数いる。

リニューアルされる「自由市場」HP。各種項目やカテゴリ別の検索、最新物件が見やすくなり、利用しやすくなっている

オーナー会員からも、「デッドスペースから利益が生まれた」「時間帯別、曜日別などで、多彩な利用者に活用していただける」といった喜びの声が上がっている。

スケールメリットに加え、催事、プロモーション、移動販売車、物販、自販機やガチャガチャ、ラックの設置、ポスター掲示等々、多彩なコンテンツを有し、ワンウェイで全てのニーズに応えられるのは、同社の大きな強みだ。また、ドン・キホーテグループのテナントリーシングや管理で培ったノウハウがあり、提案の引き出しも多い。

2016年10月3日（月）より「自由市場」サイトがリニューアル

同社は、この2016年10月3日（月）に、「自由市場」のサイトのリニューアルを実施。物件の情報や写真点数を増やし、検索条件もより細かくするなど利便性を高める。商業施設にとどまらずありとあらゆる遊休スペースを対象に開拓し、活用方法も拡大してゆく。今後は代理店制度を設け、スペースの利用者を増やしていく予定だ。

今後の目標は遊休スペースの登録区画10万口ケーションを目指す。

「貸したいオーナー会員様もwinwinになれる仕組みを、さらに構築していきたい。コールセンターもあるので、気軽にご相談して欲しい」と芳賀氏。

ビジネスを展開・拡大したい企業や個人の借りたい人と、店舗や施設の遊休スペースを活用したい企業や商店の貸したい人が、「自由市場」のサイトを通じて双方の商売が飛躍するように、自由市場のサイトをご利用してみては如何だろうか。

お問い合わせ先：日本商業施設㈱ 東京都江戸川区北葛西4－14－1　TEL：0120－69－1018
「自由市場」HP：https://www.jiyu18.jp