第1255号
週刊通販新聞

Zoom in

もったいないスペースをシェアする

店舗の軒先などを有効活用

日・週単位で貸し出し

軒先

ネット販売企業などを対象に、店舗の軒先や駐車場などを一日、もしくは週単位で貸し出すサービスが注目を集めている。

デッドスペースなどを売り上げに結びつけたい〝貸し手〟と、実店舗を持ちたいが資金力に乏しい〝借り手〟とをマッチングさせるのが、軒先（本社・東京都世田谷区、西浦朋子社長）が運営するウエブサイト「軒先・com」だ。

貸し手は、住宅や店舗の軒先、ビルの屋上、駐車場のデッドスペース、テナントが入居していない店舗内など、さまざまな〝空間〟を同サイトに無料で登録できる。

成果報酬型を採用し、借り手が見つかった場合のみ、利用料金の三五％を仲介手数料として支払う。スペースの利用料は貸し手が設定でき、特定の日や時間だけをピンポイントで貸すことも可能だ。

一方の借り手は、利用できる場所や時間帯、金額などを確認し、サイト内のカレンダーから予約を入れる。利用日の七日前までに予約を入れ、支払いはクレジットカードか銀行振込での前払い。雨天時の返金はない。

同ビジネスは賃貸契約ではなく、スペースの運営者が利用権を付与する形態。保証金を支払う必要がなく、短期間の利用が可能なため、賃貸契約を結んで借りるより大幅にコスト低減できるとする。

立地やスペースの規模などによって金額は異なるが、一日数千円―数万円で利用できる。

最近は若い利用者が多いようで、「いつかは実店舗を出したいというネット販売企業の利用も増えている」（西浦徹チーフディレクター）とする。

同サイトは〇八年四月にスタートし、成約件数は約千件で、利用者の七〇％以上がリピーターだという。

現在、登録スペース数は首都圏を中心に百四十件程度。テナントを探している店舗などが登録するケースもあり、売り手が見つかれば登録から外れる。

このため、同社では安定して提供できるスペースの確保、拡大を目指して、アパホテルなどと提携。ホテルの駐車場などを定期的に提供できる取り組みを始めた。

今後は、物販の場として倉庫も活用したい意向で、倉庫の仲介サイトを運営するイーソーコとの連携も視野にあるようだ。

軒先では、企業との提携などにより、年内に五百件、三年後には六千件の登録スペースを確保し、全国規模で利用者の拡大を図る。