

# 新規テナント入店までの 遊休期間の有効活用

(無かったはずの賃料が発生)

## 突然テナントが事業停止に...

株式会社ボスアンドブラザーズ・ジャパン (BBJ) までご一報ください。  
設立24年、長年に渡る信頼と実績のBBJが、徹底した守秘義務、情報管理の基、  
全国のSC依頼者のニーズにお応えします。

01

テナント区画が  
フリーズした。

02

テナント代理人弁護士、  
又は破産管財人と、  
SC、BBJが協議

03

次テナント入店までの期間、  
BBJ主導の催事店  
(閉店セール)を実施

04

次テナント入店

BBJ主導の催事(閉店セール)を実施する事で、遊休期間に売上が発生し、  
SC賃料も発生します。

BBJは設立以来、多くのSC、弁護士と協業し数多くの閉店セールを  
実施してきました。

BBJは東京都、福岡県弁護士協同組合特約店企業です。

## 直近事例

新型コロナウイルスの影響で廃業したアパレル・雑貨小売店の  
閉店セールを実施致しました。

テナント在庫を移動させずにSC本部・弁護士の許可を得て、  
ソーシャルディスタンスや日々の検温等を行い、  
3密を避け感染者を出すことなく、前年比約3倍の売上達成、  
弊社からの家賃お支払いを成功させました。

逆転の一手、閉店セール!!



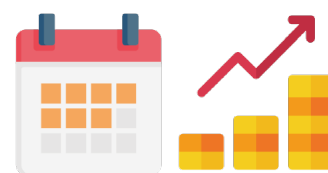
CLOSING SALE

# なぜBBJなのか 01.

1. 様々な業種の閉店セールを数多く実践してきた経験と蓄積されたデータがあります。
2. 全国800名近い弁護士様と協業実績があります。BBJは、クライアントのニーズ/利益を第一に考えます。

## 閉店セール期間と売上

閉店セール期間は1~2ヶ月程。閉店セール期間中の売上は、前年同月の2~5倍を見込む。  
前年度同月よりも売上が増加することにより、家賃収入も増加する。  
※上記数字は対象在庫量、店舗の販売力により変動。  
※次のテナントが入店する日程に調整可能。  
※破産したテナントと同条件で契約・営業可能。



## 遊休期間 スペースの有効活用

テナントが倒産してから、次のテナントが決まる迄の期間、BBJが閉店セールを実施する事により、確実に家賃収入が発生する。



## 相乗効果

BBJが閉店セール実施中に、独自の販促(チラシ媒体等)を行う事で館の集客に貢献できる。



## 催事

閉店セール以外にも、弊社の在庫を使った催事を実施することも可能。弊社の在庫は、アパレル(メンズ・レディース・キッズ問わず)・アクセサリー・雑貨・宝飾品等、多ジャンルにわたって保有している為、催事実施のタイミング・催事場所で最適な商材のご提案が可能。

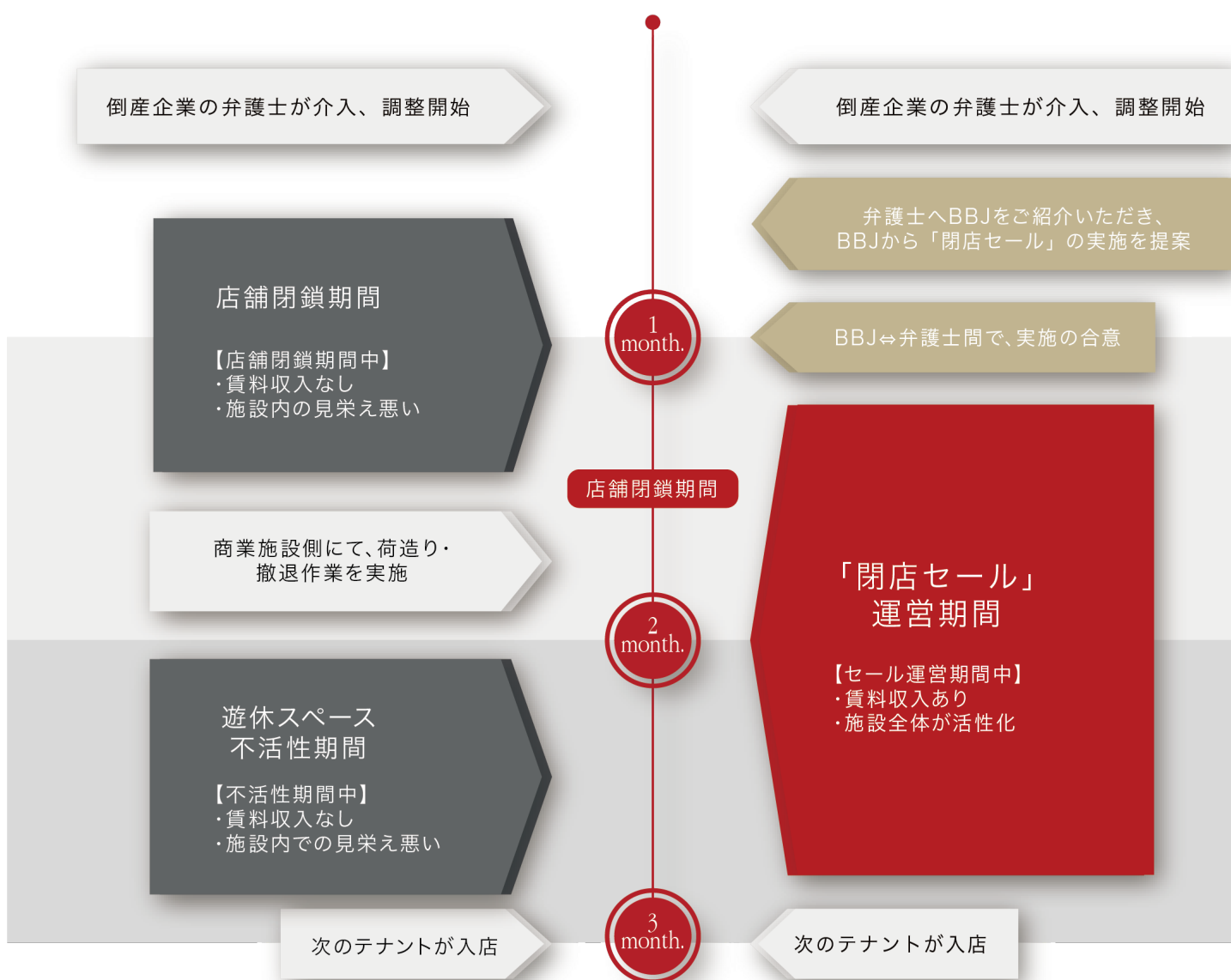


# なぜBBJなのか 02.

## テナント企業の廃業が突如発生

### 通常の流れの場合

### BBJを活用した場合



### ※ 注意事項

- ・各種諸条件により、「閉店セール」が実施できない場合もございます。
- ・「閉店セール」の実施や商品在庫の処分、発生債権の清算等は、すべて弁護士（破産管財人等）が決定判断されます。

# 在庫換価・在庫買取業務

## 対象物

- アパレル   ■ アクセサリー   ■ 雑貨   ■ 宝飾品   ■ ブランド品   ■ 日用品
- 家電（滞留在庫・型落ち商品・シーズンオフ商品）   ■ CD/DVD   ■ 理美容品
- キッズ商品   ■ 楽器   ■ 家具   ■ スポーツ用品   ■ 書籍   ■ ペット用品   ■ レジャー

## 小売業様向け

不採算店舗・エリア撤退・移転改装時の閉店セール・店舗の資産・能力を最大限に活用する「店頭換価」のご提案及び実行を致します。在庫、店舗の詳細分析を行い、最適な割引率、粗利率、広告宣伝等をシミュレーションし、店頭売上の最大化を図ります。



## 物販業様向け

滞留在庫、型落ち商品、シーズンオフ商品等、倉庫スペースを悩ます動きの悪い在庫を対象とした買取や複数社を競わせる入札会（実施）、多様な販売チャネルを使用した委託販売等、様々な手法を使い、お客様のニーズにお応えします。



# BBJ取り組み事例

BBJは、動産に関する経験豊富なスタッフを有しており、在庫の価値を最大化させる施策の提案・実行致します。

## 01. CLOSING SALE 閉店セール

**状況** エリア撤退に伴う閉店セール業務を受託

**依頼者** アパレル・雑貨小売業

**依頼者の目的** 営業利益の最大化

**対象物** アパレル品(約上代2億円分)

### 実務内容

- 依頼者が所有している在庫とBBJが所有している在庫を使用した閉店セールを提案、合意
- 閉店セールの前日にBBJスタッフが店舗に入り、セール準備(陳列・飾り付け)を実施
- 閉店セール期間、1ヶ月
- 閉店セール売上、前年同月の約3.5倍の売上
- BBJ独自の在庫・店舗の詳細分析を行い、最適な割引率・最適な期間・広告宣伝・経費等をシミュレーションし、毎週各カテゴリーのディスカウントをコントロールすることにより、売上の最大化及び経費の最適化を実施することで、営業利益の最大化を実現。

## 02. BIDDING 入札会

**状況** 倉庫滞留在庫の現金化

**依頼者** ホームセンター

**依頼者の目的** 倉庫滞留在庫の換価額最大化・倉庫スペースの確保

**対象物** 園芸用品、工具、一般消費財等(およそ8万点分)

### 実務内容

- 倉庫に保管されている在庫を入札会による売却方法を提案、合意
- 適切な入札単位を作成、入札参加者を選定し、内覧会～売却を実施
- 動産に関する経験豊富なBBJスタッフの知識とこれまで実施した入札会のデータを使用して実施する為、換価額最大化が可能
- 入札会実施～売却までの期間:約40日
- 成功報酬型で入札会を実施する為、高く売るといったベクトルは同じとなる

## 03. PURCHASE 買い取り

**状況** 倉庫滞留在庫の売却

**依頼者** 家電量販店

**依頼者の目的** 倉庫滞留在庫の早期売却・倉庫スペースの確保

**対象物** デジタル機器、音響機器他(約上代5億円)

### 実務内容

- 複数社が買取希望の金額を出していたが、BBJが一番の高値を付けて、買取実行。