

j

社会概要

商 号 株式会社 ジェイ・プラン
所 在 地 〒160-0022
東京都新宿区新宿 1-4-13
溝呂木第二ビル 3F
設 立 平成 9年 8月 8日
資 本 金 4000万円
役 員 代表取締役 米田 亮介
常務取締役 木村 美門
取 締 役 秋元 康宏
会 長 大野 勝利
最 高 顧 問 鳥山 良男
業 務 内 容 流通開発コンサルティング
T E L 03-5362-9591
F A X 03-5362-2527
U R L <http://www.j-plan.com>

<沿革>

平成 9年 7月

東京都新宿区新宿1丁目にて、鳥山良男(現:最高顧問)と大野勝利(現:会長)の二人にて創業設立

鳥山良男が代表取締役、大野勝利が専務取締役に就任

平成 24年 6月

大野勝利が代表取締役就任

木村美門、米田亮介が取締役就任

平成 28年 8月

子会社として株式会社 j.square を設立

令和 5年 4月

米田亮介が代表取締役就任

令和 6年 9月

現住所に本社移転

令和 6年 10月

秋元康宏が取締役就任

私
た
ち

・
j
からはじまる物語。

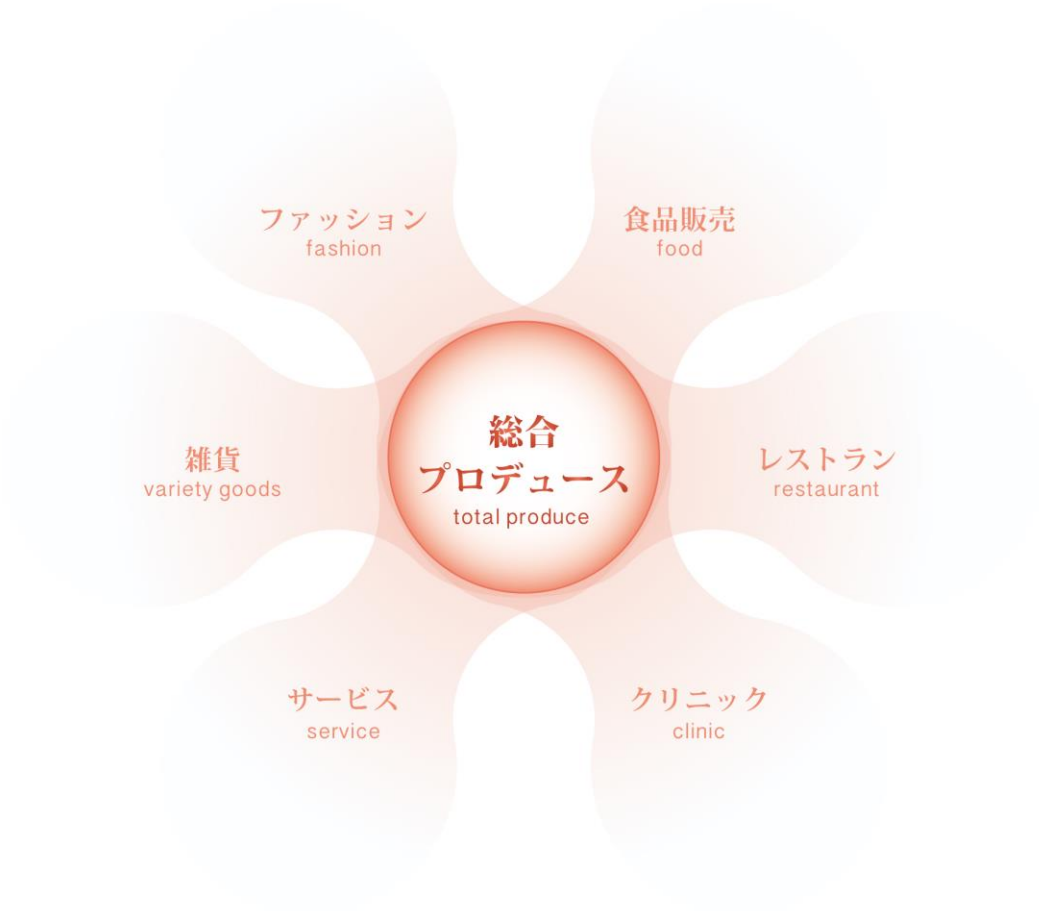


経済情勢混乱の中、『Just』今まさに生き残りをかけた重要な時代と
考えております。ダイベロッパ・オーナーの皆様とテナントの皆様によりよき
『Joint』繋ぎ手となるべく、『Justice』公正な評価と的確な『Judgment』
判断でお客様の『Jump』飛躍のお役に立ちたいと常に考えております。価値ある『Joho』
情報を提供するところにより、そのような『Job』仕事ができることが、私たちの『Joy』
最大の喜び
です。

jの業務内容

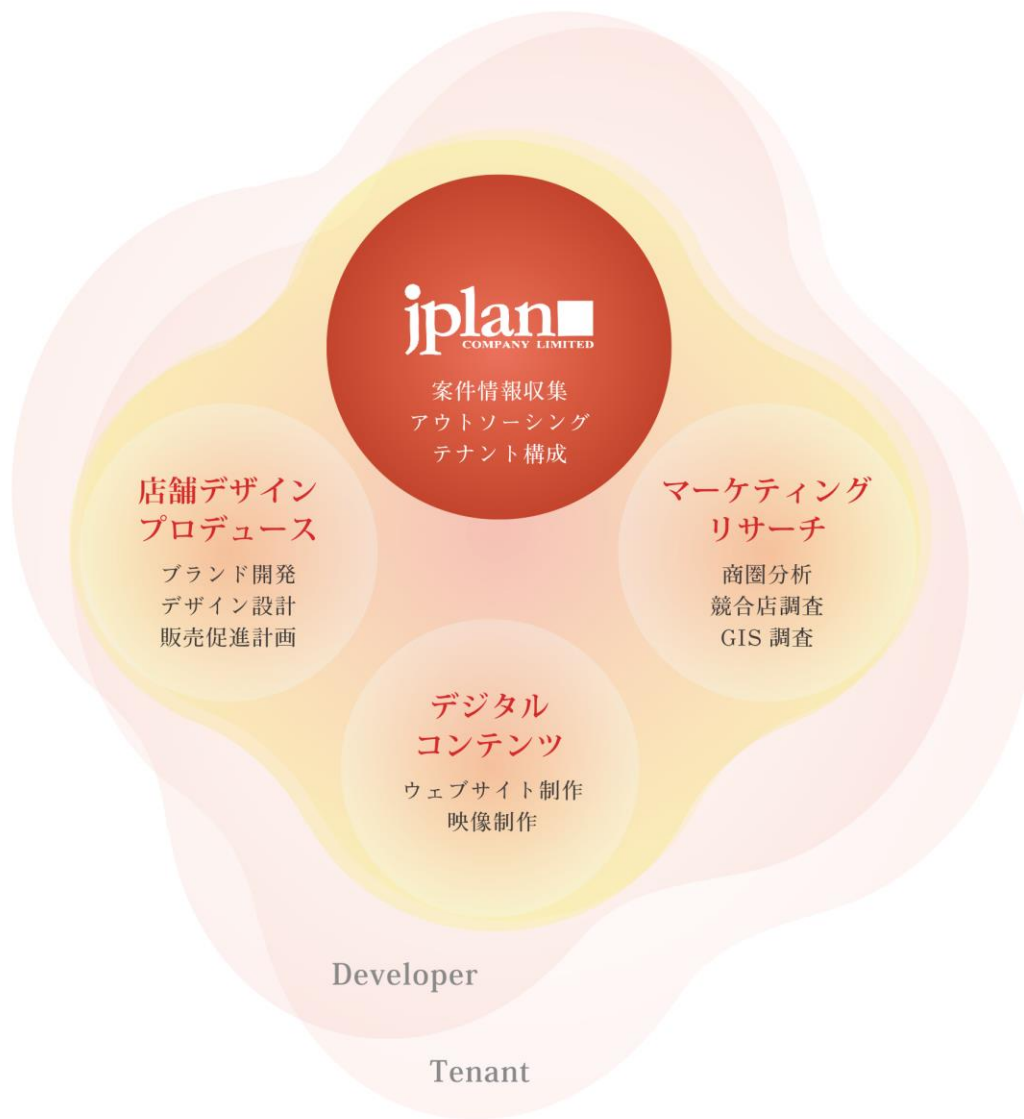


商業施設、店舗における開業からリニューアルまで
トータルにプロデュースいたします。



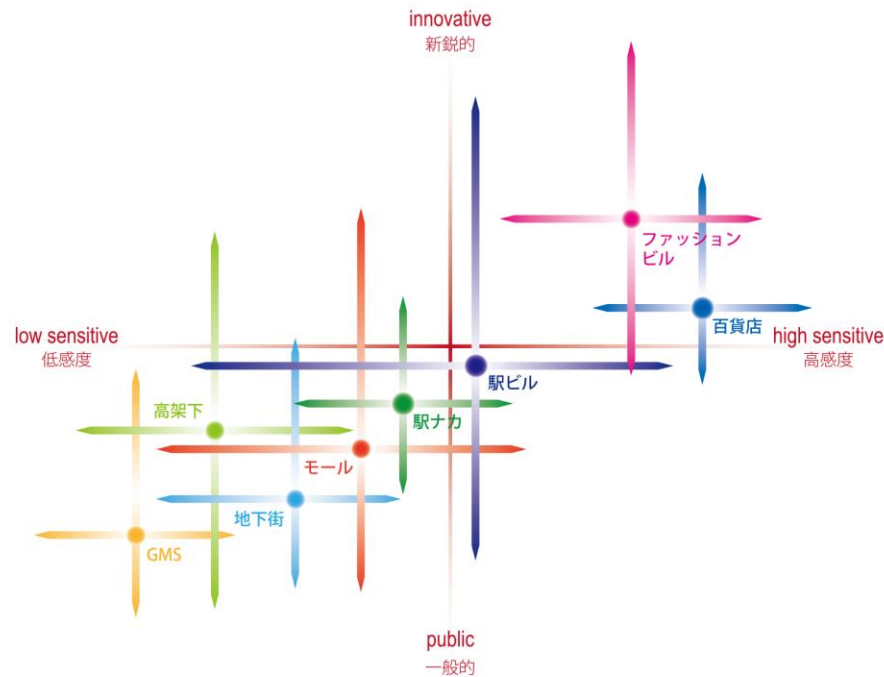
道
導
く

確かな実績と経験から、
未来へ続くサポートをご提案いたします。



道
導
く

j
の
サ
ポ
ー
ト



貴社のブランド展開をサポートします。

飲食店

- ・洋食店
- ・和食店
- ・中華料理店
- ・韓国料理店
- ・イタリアン
- ・寿司店
- ・とんかつ店
- ・エスニック店
- ・ラーメン店
- ・うどん店
- ・そば店
- ・居酒屋
- ・カフェ
- ・焼肉店

食物販

- ・ベーカリーショップ
- ・スイーツショップ
(和・洋菓子)
- ・総菜専門店 (和・洋・中)
- ・生鮮食品店
(野菜・肉・魚・日配品)
- ・総合スーパー
- ・グロッサリーショップ

雑貨・インテリア

- ・雑貨店
- ・生活雑貨店
- ・家具店
- ・インテリアショップ
- ・テーブルウェアショップ

ファッション・服飾雑貨

- ・レディースファッション店
- ・メンズファッション店
- ・ベビー/子供服店
- ・スポーツ/アウトドア店
- ・アクセサリー店
- ・時計店
- ・メガネ/コンタクト店
- ・帽子店
- ・下着店
- ・靴下店
- ・鞆店
- ・靴店
- ・着物店

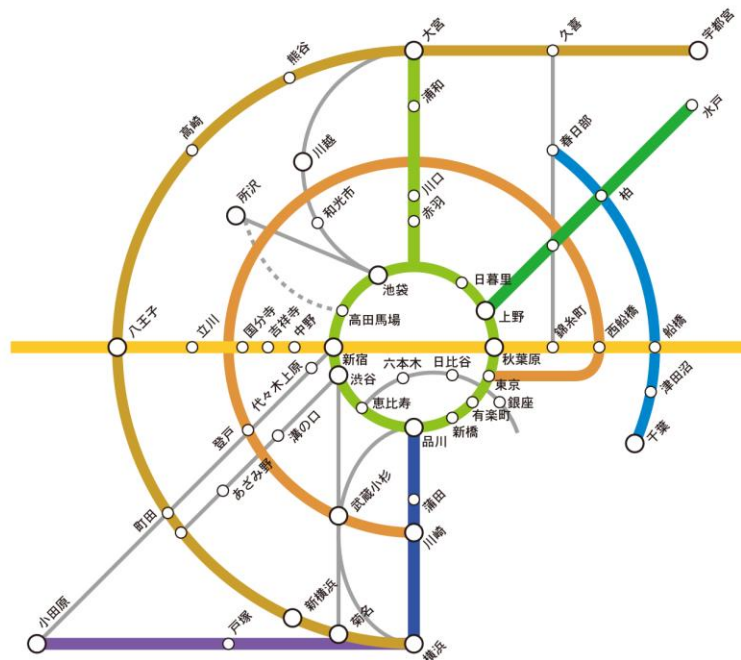
化粧品・美容・クリニック

- ・コスメショップ
- ・フレグランスショップ
- ・リラクゼーションサロン
- ・エステ/脱毛サロン
- ・ネイル/アイラッシュサロン
- ・美容室/理容室
- ・フィットネスクラブ
- ・ヨガスタジオ
- ・内科
- ・眼科
- ・整形外科
- ・小児科
- ・歯科/ホワイトニング

その他

- ・書籍店
- ・フラワーショップ
- ・生活サービスショップ
- ・カルチャースクール
- ・ペットショップ/動物カフェ
- ・キャラクターコンテンツショップ
- ・デジタルコンテンツショップ

首都圏全域がフィールド。



JR系

ルミネ
アトレ
グランデュオ
シャポー
ビーンズ
ベリエ
ラスカ
セレオ
ノノワ
シアル
エキュート
テルミナ

私鉄系

小田急電鉄
京王電鉄
東急電鉄
西武鉄道
東武鉄道
相模鉄道
京急電鉄
京成電鉄

地下鉄

東京メトロ

地下街

川崎アゼリア
新宿サブナード
八重洲地下街
池袋ショッピングパーク
東武ホープセンター

その他

三井不動産
三菱地所
三菱商事都市開発
東急不動産
森ビル
東神開発
サンシャインシティ
成田空港
東京ドーム
三越・伊勢丹
大丸・松坂屋・パルコ
そごう・西武
東急百貨店
東武百貨店
東急モルズデベロップメント
ヒューリック
新都市ライフ HD
イクスピアリ
野村不動産

jの業務フロー

首都圏を中心とした商業施設の活性化を目的に、
ディベロッパーとテナントの橋渡しをいたします。

TENANT

出店依頼

皆様からの出店依頼が
STARTです。

ヒアリング

出店条件、地域、面積…
等々のご希望をお聞きます。

出店戦略

先ず「戦略ありき」です。
共に考えましょう。

情報収集

戦略に合った情報を積極的に
収集いたします。

プレゼンテーション

戦略に応じた物件情報を専門的に
事前調査し確保いたします。

DEVELOPER

リーシング依頼

皆様からの案件情報が
STARTです。

ヒアリング

案件区画、経済条件、業種業態…
等々のご希望をお聞きます。

MDプラン

先ず「コンセプトありき」です。
共に考えましょう。

リーシングリスト作成

候補テナントをリストアップし、
積極的に提案いたします。

テナントヒアリング

候補テナントを絞り込み、
的確な提案をいたします。

お引き合わせ

出店申込

「条件があれば出店したい」との
意思表示をいたします。

テナントからの出店申込書を
提出いたします。

調整

何度も何度も納得のいくまで
ディベロッパーとの交渉を
いたします。

何度も何度も納得のいくまで
テナントとの調整を
いたします。

契約

良き日を選んでの契約となります。

良き日を選んでの契約となります。

開店

さあ、今日からがSTART。
がんばりましょう。

j
の
理
念
。

一、 会社は、店は、「いかに継続できるか？」を常に考えております。
即ち「経営」「継業」とも言えます。

二、 お客様と「いかに永くお取引できるか？」を常に考えております。

三、 私達の売る商品は「姿」「形」がありません。
したがって「信用」と「誠実」を売ろうと常に考えております。

