

インバウンドの中長期滞在、グループ旅行ニーズに対応
高利益で投資アセットとしても注目される新コンセプトホテルを、
開発と投資評価の両面から詳解！

アパートメントホテルの 開発計画&投資評価 実務資料集

2025年4月28日発刊

●A4判／縦型／100頁
●定価104,500円(本体95,000円)

高いADR、
ローコスト運営で
高利益を獲得！



本書の特徴

- 1 運営実務者がコンセプトづくりから、立地条件、開発計画、運営手法、月別収支計画までを開示
- 2 デューデリジェンスや価値向上のポイント、事業評価シミュレーションなど、投資価値の観点から詳解
- 3 事業モデルや主要企業の特徴・動向を解説。アパートメントホテルのポテンシャル、将来性を探る
- 4 タイプの異なる先進ブランドの開発傾向と差別化策や平面図、インバウンド率、ADR、稼働率など運営実態を把握

発刊の狙い

インバウンドがホテルパフォーマンスの成長を牽引するなか、その滞在日数の増加に伴って、中長期滞在や家族・グループ旅行ニーズに対応した「アパートメントホテル」(レジデンシャルホテル)が注目を集めています。

アパートメントホテルは室内にキッチン、洗濯機、もしくは共用のランドリを備えており、3、4人が宿泊できる部屋を有するタイプが主流です。テクノロジーの活用による省人化で運営の効率化を図り、高利益が期待できる新たなホテルカテゴリーといえ、投資アセットとしても関心は高まっています。

本書では、アパートメントホテルの事業特性、開発動向をおさえて開発・運営手法を詳解。先進企業の実態を探り、さらには投資評価についても解説いたします。

新規参入を検討中のデベロッパー、投資運用会社、投資家・金融機関、ホテルオペレーターほか関連事業者の皆様にご購入をお薦めいたします。

アパートメントホテルの開発計画&投資評価実務資料集

編集内容

第1編 事業特性と開発動向

1. 需要拡大の背景

- (1) 訪日外客数の増加
・ホテルKPI推移(全国)
- (2) 訪日外国人数の滞在長期化・
多人数
- (3) 客室稼働率の推移

2. アパートメントホテルの事業特性

- (1) 定義と特徴
- (2) 開発動向
- (3) 法制度
- (4) 他宿泊施設とのビジネスモデル比較
 - ① 宿泊特化型ホテルとの違い
 - ② サービスアパートメントとの違い
 - ③ 民泊との違い

3. 主な参入企業と事業スキーム

- (1) 主な参入企業とその動向
 - ① ㈱コスモスイニシア/㈱コスモス
ホテルマネジメント
 - ② ㈱SQUEEZE
 - ③ 霞ヶ関キャピタル(株)
 - ④ ㈱JHAT
 - ⑤ ㈱Satisfill
 - ⑥ NSKREホスピタリティ(株)
 - ⑦ ㈱リクリエ
 - ⑧ ㈱セクションL
 - ⑨ ㈱ココホテルズ
 - ⑩ matsuri technologies(株)
 - ⑪ ㈱リード・リアルエステート
- (2) 事業スキーム
 - ① 自社開発型
 - ② 運営受託型

4. 今後の展望

- (1) リブランド・リノベーション・コンバ
ージョンによるアパートメントホテル
の供給
- (2) アパートメントホテルの拡大・多様化

5. 投資価値としてのアパートメントホテル

第2編 開発・運営計画

1. ターゲットと施設コンセプトの設定

2. 開発計画

- (1) 立地
- (2) 規模

- (3) 施設要件
・Section Lのブランド別施設要件
- (4) 客室面積・間取り構成
・30㎡の稼働率・ADR・RevPAR
(年度別)
- (5) 客室設備・備品
 - ① ベッドルーム
 - ② キッチン
 - ③ ダイニングスペース
 - ④ 洗濯乾燥機
 - ⑤ バス・トイレ
 - ⑥ 収納スペース
- (6) 共用施設
- (7) バックヤード
- (8) 開発スケジュール

3. コンバージョン・リノベーションの留意点

- (1) 住宅
- (2) オフィスビル
- (3) ホテル

4. 運営計画・サービス

- (1) 人員配置・業務の効率化
- (2) 採用・教育
- (3) 宿泊客サービス
- (4) 利用傾向と販促
- (5) 料金設定

5. 月別収支計画(MC契約)

第3編 投資評価

1. デューデリジェンス(事業価値評価)の ポイント

- (1) 立地条件
- (2) 建物条件
- (3) 事業収支

2. 価値を上げるためのポイント

- (1) 売上
- (2) 費用
 - ① 宿泊部門費用
 - ② 非配賦費用
- (3) GOP(固定費控除前利益)

3. 事業評価シミュレーション

- (1) 不動産帰属収益
 - ① 所有直営方式の場合
 - ② 賃貸借方式の場合
 - ③ MC(運営委託)方式の場合
- (2) 不動産事業収支の考え方
- (3) キャップレート

- (4) 長期収支モデルおよび収益価格
(DCF法)
 - ・施設概要と初期投資
 - ・ホテル収支査定
 - ・収支モデルおよび収益価格(DCF法)

第4編 先進事例研究

●MIMARU・MIMARU SUITES/㈱ コスモホテルマネジメント

事例:MIMARU大阪 心斎橋NORTH

最多室数を展開する業界の先駆者。海外フ
ァミリーをターゲットに、人によるサービス
を重視

●Section L/㈱セクションL

事例:Section L Shimbashi West

施設ごとにテーマをもたせたデザインとゲ
ストとのコミュニケーションでブランドの世
界観を確立

●fav・FAV LUX・seven x seven/ 霞ヶ関キャピタル(株)

事例:FAV LUX 鹿児島天文館

DX化と飲食店との協業でフロント無人の
ローコスト化を実現。運営委託で全国に出
店を加速

●RANDOR HOTEL&RESIDENCE /㈱Satisfill

事例:ランドーホテル広島プレステージ

高級感ある客室と浴室空間を配し、全国主
要都市へ積極展開。設計案から運営、清掃
までを担う

■丸紅リートアドバイザーズ(株)

広島市内のアパートメントホテルを取得

事例の内容 (ブランド&事例施設)

1. 参入経緯・コンセプト・施設一覧
2. 施設概要
3. 運営概要
4. 利用動向
5. 今後の展開

執筆者

第1・3編 山田耕司 (一財)日本不動産研究所 金融ソリューション部
専門プロジェクト室 室長

長田友哉 (一財)日本不動産研究所 金融ソリューション部
専門プロジェクト室

第2編 北川旭洋 (株)セクションL 取締役

多和田真弥 (株)セクションL 取締役

ご注文方法

ホームページからお申込みください。

<https://www.sogo-unicom.co.jp/databook/>

お申込みを受付次第、商品とともに請求書をお送りいたします。

銀行振込でお支払いください。クレジットカードでも決済いただけます。

お問合せ

総合ユニコム株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階

ご注文、お支払い等 TEL. 03-3563-0025[管理部]

編集内容 TEL. 03-3563-0120[企画情報部]

HB-250512-06