



コンバージョンによる 「アパートメントホテル開発」 視察研究

1/19火
13:00~17:00

【定員】30名様
※お申込み先着順

国内31か所を展開する「illi Stays & Hotels」の
最新事例から事業成功のポイントを学ぶ！



第Ⅰ・Ⅲ講座「現地視察&事業研究」——黒木郁己氏 ㈱BARE NOTE STUDIO 代表取締役

- コンバージョンによる開発のポイント(事業モデル/物件の選定ポイント/建築・設計上の課題と対応等)
- 事業の成功要件(契約形態/スキーム/コンセプトワーク/ブランディング/集客戦略/オペレーション等)



第Ⅱ講座「市場動向」——中村健太郎氏 ジョーンズラングラサール㈱ シニアヴァイスプレジデント

- 国内主要都市別宿泊マーケット動向 ■行政・法令等の動き ■アパートメントホテルの価格競争力分析
- 近接カテゴリーとの比較 ■今後の動向(東京・大阪の供給推移/事業参入の状況/注目エリア等)

ご案内

コンバージョン(既存ビルの用途変更)によるアパートメントホテルの開発が注目を集めています。新築に比べて建築コスト削減と工期短縮ができることや、急増するインバウンドニーズに応えられる都心の好立地を確保しやすいことに加えて、レトロなオフィスビルや歴史的建造物を活かした個性的な空間やコンセプトを打ち出せることから、先行企業ではさまざまな取り組みが行われています。

本セミナーは、第Ⅰ講座で、築18年のオフィスビル一棟をコンバージョンした「illi Haku Asakusa」のデザインや導線、省力化・高効率化オペレーションの実際を現地視察いただきます。

次の第Ⅱ講座では、国内宿泊市場やアパートメントホテル市場の最新動向を整理することで、今後の注目エリアや需要動向について解説。

第Ⅲ講座では、国内31か所・137室を展開する「illi Stays & Hotels」の事例を通して、物件選定のポイントやコンバージョンを進める際の課題・対応のほか、事業を成功に導くブランディングの実践手法や、インバウンドの嗜好に答えるクリエイティブディレクションのポイント、高稼働を維持する集客戦略などについて解説いただきます。

参加申込書

コンバージョンによる「アパートメントホテル開発」視察研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日) ●当日現金支払い希望... ☐ ●ご担当者名()
TEL. ()	FAX. ()
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

0-0320270102-070

開催日時 2027年1月19日(火) 13:00~17:00

※講演開始30分前に開場いたします。

視察会場 「illi Haku Asakusa」

(集合場所) 東京都台東区花川戸2-8-11

講演会場 台東区民会館「特別会議室(中)」

東京都台東区花川戸2-6-5

東京都立産業貿易センター台東館9階

定 員 30名様(お申込み先着順)

参 加 費 57,200円(1名様/消費税及び地方消費税を含む)

※テキスト代を含む。

主 催 総合ユニコム株式会社

東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6階

TEL.03-3563-0025(代)

お問合せ先/総合ユニコム(株)企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

ネットでお申込み 下記URLの弊社ホームページからお申込みできます。
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

FAXでお申込み 左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。
0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)

●お申込み方法

- ・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
- ・【FAXでのお申込み】左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。参加者宛に「請求書」を送付いたします。
- ・【開催直前や当日の申込受付】開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いいたします。
- ・当日はセミナー会場受付に「お名刺1枚」をお渡しください。

●参加費のお支払について

- 【インターネットでのお申込み】
- ・弊社HP経由でのお申込みに限り、クレジットカード決済か銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジットカード決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。
- 【FAXでのお申込み】
- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、セミナー会場受付スタッフに参加者変更の旨をお伝えください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方に指定させていただきます。
- ・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
- ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮をお願いします。
- ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止に伴う交通費・宿泊費等の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

総合ユニコム「ホテルマネジメントセミナー」のご案内

コンバージョンによる「アパートメントホテル開発」視察研究

セミナープログラム（13:00～17:00）

13:00～13:30

I.【施設視察】「illi Haku Asakusa」（東京都台東区／2026年3月開業）

—— 築18年の6階建てオフィスビル一棟を 全9室のアパートメントホテルにコンバージョン

- エントランス、24時間対応のフロントデスク・ラウンジ
- 客室（2部屋程度）、宿泊者導線
- バックヤード、スタッフ導線など



※現地視察後、講演会場（台東区民会館）へ徒歩移動

13:45～15:15

II.【市場動向】アパートメントホテルの最新動向

●国内宿泊マーケット動向とアパートメントホテルの需要

- ・国内主要都市別宿泊マーケット動向
- ・宿泊・観光に関する行政・法令等の動き
- ・アパートメントホテル価格競争力分析

●近接カテゴリーとの整理

- ・アパートメントホテルの定義
- ・近接カテゴリーとの比較・整理
- ・民泊の種類と比較

●今後のアパートメントホテル開発

- ・東京・大阪の供給推移
- ・アパートメントホテル事業への参入状況
- ・今後の注目エリア

15:30～17:00

III.【事業研究】既存物件のコンバージョンをメインに アパートメントホテル事業を展開する 「illi Stays & Hotels」

●国内31か所、137室を展開する「illi Stays & Hotels」のブランド概要

- ・展開エリア、利用ターゲット等

●コンバージョンによるアパートメントホテル開発のポイント

- ・アパートメントホテルの事業モデル（新築・コンバージョン／一棟建て・1フロア展開等）
- ・アパートメントホテルに適した物件の選定ポイント
- ・コンバージョン（用途変更）における建築・設計上の課題と対応

●アパートメントホテル事業の成功要件

- ・契約形態・開発スキーム、プロジェクトの進め方
- ・コンセプトワーク、ブランディング、クリエイティブディレクション
- ・高稼働を維持する集客の仕組み
- ・省人化・高効率オペレーションの実践

●コンバージョン事例研究

事例①：「illi Haku Asakusa」（26年3月開業）

—— 築18年の地元企業の本社ビル一棟をアパートメントホテルに

事例②：「illi Tria Shibuya」（25年6月開業）

—— 渋谷の商業・オフィス複合ビルの最上階（7階）に2室展開

事例③：「illi Sui Asakusa-Ryogoku」（26年9月開業）

—— 両国のオフィスビル一棟をアパートメントホテルに

- ・事業計画、開発スキーム、開業までのスケジュール
- ・物件の特徴、コンセプト設定、プロデュースワーク等開発のポイント
- ・販売、マーケティング戦略
- ・開業後の実績（利用者層／稼働率／平均宿泊日数／平均単価等）

●今後の展開予定

講師プロフィール



【第I・III講座】

黒木 郁己（くろき いくみ）

株式会社BARE NOTE STUDIO
代表取締役

1987年生まれ。2017年に㈱BARE NOTE STUDIOを設立。“Product is Everything.”を信念に掲げ、ホテル開発・運営事業、不動産再生事業、クリエイティブ事業を展開。

19年に始動したホテルブランド「illi Stays & Hotels」では、不動産の潜在価値とグループ滞在需要に着目し、ビルの空中階を活用した無人モデルから一棟再生・有人運営へと事業を拡張。建築・不動産・カルチャーの境界を横断しながら、事業計画・投資対効果・運営効率を緻密に見据えた戦略を提示してきた。

現在は、主要都市にとどまらず、デザインのかで新たな価値を掘り起こせる地方都市やリゾートエリアへも視野を広げている。地域の魅力とホスピタリティを編み込んだ「illi Stays & Hotels」の展開を通じて、持続可能な「社会的価値」と、事業成長を支える「経済的価値」の両立を追求し続ける。



【第II講座】

中村 健太郎（なかむら けんたろう）

ジョーンズ ラング ラサール株式会社
シニア ヴァイス プレジデント
ホテルズ&ホスピタリティ事業部

2006年2月ジョーンズ ラング ラサール㈱に入社。ホテルマーケット調査、フィージビリティ・スタディ、ホテルオペレーター選定及び契約交渉支援、ホテルアセットマネジメント、ホテルの売却支援等多数のプロジェクトに参加。12年以降、ホテル特化型REITの運用会社で全国約30ホテルのアセットマネジメント業務に従事。18年ジョーンズ ラング ラサール㈱に再入社して、シニアヴァイス プレジデントに就任。

ダイレクトメールの送付先変更・中止ご希望者は、お手数ですが封筒ラベルにご要件を記入のうえ、弊社企画事業部（FAX.03-3564-2560）までご連絡ください。