

「今後の民泊の行方と活用法」

～特区民泊を活用した新たな収益モデルの解説～

弁楽天 L I F U L L S T A Y (株)

営業本部長 齋藤 恵亮 氏

平成30年7月12日

大阪第一ホテルにて

【要約】

◆マーケットの現状と今後の予想

- ・インバウンドが2011年から年率20%増での急増。2020年には4000万人。
- ・インバウンドが伸び続けている理由は、ビザ要件の緩和とアジア諸国の所得増大。
- ・訪日率は韓国8.4%、台湾15.2%、香港20.1%。
- ・中国人の訪日率はまだ0.3%。これが1%になるだけで1375万人になる。
- ・外国人は、通常のホテルだけではなく、民泊利用も結構多い。そのための民泊専用宿泊サイトもある。
- ・民泊は合法でなければならない。違反物件は罰金。掲載サイトも同様。
- ・合法物件を使っただけのビジネスチャンスが出てきた。
- ・民泊のターゲットはインバウンドだけではない。旅行者数の80%は日本人。これを捕まえない手はない。

◆合法宿泊施設

- 合法宿泊施設は「ホテル・旅館業」、「特区民泊」、「民法新法」の3つだけ。
- 特区民泊は申請後、許可が下りるまでは営業不可。民泊新法は届け出をして、受理されれば営業は即OK。
- 宿泊日数は、民法新法は年間180日まで。特区民泊は、日数制限はないが、2泊3日以上の滞在が条件。

◆ホテル業（民泊）への参入はビジネスチャンス

- ホテルの稼働率は、大阪は全国1位の83.1%。賃貸物件を持っている場合、ホテル業への参入は大きなビジネスチャンスになる。
- 民泊で収益が大きく上がる理由は、賃料と宿泊料の「差」にある。
- 賃料（家賃）は、部屋のスペックが同じでも、東京と大阪では2,3割違う。福岡は東京の約半分位か。それに対して、宿泊料は都市による差がほとんどない。
- この「差」があればあるほど利益が出る。月5万円のワンルームマンションを宿泊施設に変更して1泊1万円取れれば、月25日稼働で25万円になる。

◆活用事例

- マンション計画物件を、最初から特区を使った宿泊施設に変更。
- 何らかの理由で入居率が悪くなってきた賃貸物件を民泊に転用。
- マンスリーマンションで、賃貸期間の合間を穴埋めできる。
- 学生マンションでも、退去後から次の入居までの間の穴埋めが可能。
- 賃貸マンションの建替えの際、取り壊しまでの間も民泊で運用できる。

◆集客をどうする

- ホテル旅館に宿泊する場合、JTBや楽天トラベルなどの旅行サイト（OTA）で予約している。民泊の場合も同様で、国内外の民泊サイトを利用している。
- 民泊サイトで客付けをする際、OTAとの契約料は無料。客とのマッチングができた時に10%前後の手数料が発生する。
- 民泊を始めて、いざ集客となった場合、OTAとの契約なしには客は取れない。
- 「楽天トラベル」は、国内で唯一の民泊も掲載できるサイト。（講演時点）
- 「楽天LIFULL STAY」への申し込みで、2019年（時期未定）自動的に「楽天トラベル」にも掲載される。

◆「楽天LIFULL STAY」のサービス内容

- ・民泊向けの販売仲介サイト「Vacation STAY」を2018年6月から運用開始。このサイトで客付けできる。
- ・「Vacation STAY」は「民泊の運用から販売まで」の全ての事業をワンストップで受け負う。販売も世界中のOTAサイトと契約を結んでいる。
- ・民泊向け部屋ブランドの「Rakuten STAY」を創設。統一感を持たせ、お客の安心と安全に配慮。

【本文】

1. はじめに

今日は大きく2つのことをお話させていただきます。まず1つ目は、合法宿泊施設の概要です。これを知らなければビジネスになりません。その中で、建物オーナーにとってもビジネスチャンスであることをご確認いただければと思います。

もう一点は、この合法宿泊施設の活用事例をご紹介します、その中で当社楽天 LIFULL STAY はどのようなやり方で、この民泊事業を行っているかをご説明したいと思っています。

以上2点について、これからお話しますが、まず初めに楽天 LIFULL STAY という会社は、この民泊事業の中でどのようなサービスを行っている会社かを、ごく簡単にご紹介させていただきます。

サービスの1番目は、空いている部屋と民泊に泊まりたいお客をマッチングさせます。楽天トラベルの民泊版と思っていただいて結構です。そのためのマッチングサイトである「Vacation STAY」を今年の6月15日にオープンしました。

2つ目は、今日はご紹介しませんがマンスリーマンションの紹介サイトも運営しています。

3つ目と4つ目は、部屋があっても運営がなかなかできないのがこの民泊事業です。なぜなら24時間中様々な言語で問い合わせがやって来るからです。そのオペレーターの代行サービスを行っています。

それともう1つは「Rakuten STAY」という民泊向けの部屋ブランドの元で、あらゆるご要望に包括的に対応できる体制を作っています。

これらの当社のサービスにより、より簡単に民泊事業に参入できるかと思えます。

なお民泊向けの部屋が出来た後は、毎日毎日の客付けが大事ですが、楽天グループには「楽天トラベル」という別会社もありますので、ここを客付サイトとしても活用できますので、より多くの旅行者を掴まえることが出来ます。

楽天 LIFULL STAY (株) は、「楽天」が民泊事業に参入するために不動産会社の LIFULL と両社で昨年設立した民泊事業中心の会社です。

2. 旅行マーケットの現状と今後の予想

①インバウンドが伸び続けている理由

民泊新法が6月15日に施行されましたが、合法宿泊施設に関する法律は全部で3種類あります。これらのメリット、デメリットをまずご理解していただいた上で、どの法律に基づいて事業を行えばいいのかを検討してください。そこを間違えますと事業は失敗します。

その詳しい話は少し後回しにして、まずインバウンド（訪日外国人）の状況から見てみます。

右肩上がりに上がっている訪日外国人旅行者数の推移を示したグラフ（資料1）は、よくご覧になっているかと思います。特に2011年から年率20%前後で伸び続けています。毎年20%以上伸び続けている産業は他にはありません。

このインバウンドの勢いは2020年の東京オリンピック以後も止まらなると考えています。それはなぜか。

このインバウンドが大きく伸び続けている理由は2つ。ビザの要件が緩和されたこと、アジア諸国の所得が大幅に増加したことです。

ビザとは日本語では査証といいますが、その緩和が今どんどん行われています。日本人はビザを気にしたことはないと思います。というのは日本のパスポートは持っていれば、入国ビザなしに世界中のほとんどの国に行けます。

しかしながら外国人が日本に来ようと思ったとき、事前に日本国政府に申請して入国ビザを貰わなければ、日本には入れない国が世界にはまだまだたくさんあるのです。

そのビザの要件が近年大きく緩和されました。結果、誰でも簡単に入国できるようになりました。

例えば、平成24年にタイ人の入国ビザが緩和されました。結果、対前年同期比76%も旅行者数が増えました。同じくマレーシアもビザ緩和後は、前年に比べ57%増になっています。

日本政府は2013年頃から、世界に向けてビザ緩和を行っています。去年はロシアの入国ビザが緩和されましたので、多分2018年はロシアからの観光客数が大きく伸びてくるのではないかと見ています。

このビザ緩和でもう1つ注視していただきたい国は中国です。日本国に入る団体観光ビザの発券件数は、これまで順調に伸びてきたのですが、ここにきてこれが減り始め、その代わり個人観光ビザの発券が大きく伸びてきて、昨年ついに逆転しました。

ここで言いたいことは1点。インバウンドを狙っての宿泊施設を作っても、客付方法を間違えると、インバウンドは取れないということです。この個人客に対応した一番大きなツールはインターネットサイトです。ですから中国の方と直接対応できる客付手段を持たなければ、インバウンドがいくら伸びたと言っても、客付には結びつきません。ここを間違えると、事業成功はおぼつかないということを、是非ご理解いただきたい。

理由の2つ目は、アジア諸国のGDPの大幅な伸びです。例えば過去10年で、シンガポールは177%増、香港は159%増、韓国は146%増、マレーシアは170%増です。これだけアジア諸国のGDPは伸びているのです。

で、ここで質問が来るのです。「2020年にインバウンド増は止まらなという理由は分かりました。で

もいくらアジア諸国の所得が伸びても、日本に来る可能性はあるのか」ということです。

これは当社が作ったグラフ（資料 2）です。縦軸に中国、韓国、台湾、香港、タイ。横軸に訪日外国人数（A）、人口（B）、訪日率（A/B）を書いています。この中の訪日外国人数とは、例えば、中国から日本に来られた方の累積ですが、2015 年には 450 万人の中国人が来られています。

これを中国の総人口で割れば、日本に来たことがある訪日率が出ますが、その割合はわずか 0.3%です。梅田でもそうですが、特に難波あたりを歩いていると、中国の方が非常に多いのですが、それでもまだたった 0.3%の方しか来られていないのです。

訪日率は韓国で 8.4%、台湾で 15.2%、香港で 20.1%です。これらの国々の方も日本に来られていない方がまだたくさんいらっしゃるのです。

中国のこの 0.3%が、1%になるだけで 1375 万人という膨大な数字になります。ですから政府が目標に掲げている 2020 年に 4000 万人という数字はそれほど難しいことではないと思います。

確かに 4000 万人に到達するでしょうが、到達したらして今度は宿泊施設が足りなくなるのは目に見えています。そこにチャンスが見えてきます。

②消える外国人旅行者

これに関連して、丁度 1 年前に日本経済新聞に「消える外国人旅行者」というタイトルの記事が出ました。

海外から日本に来た外国人数と、日本の宿に宿泊した外国人数が合わないのです。日帰りをしているとは到底考えられないのですが、その数に開きがあったのです。

入国者数と宿泊者数の伸びは、2015 年まではほぼ一緒です。これが普通です。ところが 2016 年に急に開きが出てきました。訪日数は 22%伸びていますが、宿泊者数は 9%しか伸びていないのです。では入国した彼らは一体どこに泊まったのかという記事です。

この差をどう考えればいいのかということですが、考えられる 1 つは夜行バスです。確かに夜大阪を出て、朝東京に着けば、宿泊台帳には載りませんから、宿泊施設カウントには入ってきません。

宿泊施設カウントとは、ホテルや旅館といった合法宿泊施設に泊まる時は、名前と住所を記入しなければなりません。その宿泊台帳を基に統計を取った数字です。

クルーズ船というのもあります。最近、大阪港にも結構多くの大型船が入ってきています。昼は陸上で観光しても、夜は船での宿泊になりますので、当然カウントされません。

その他にはこの 3、4 年前からラブホテルに泊まる人が結構います。ここも宿泊台帳はありませんからカウントされません。

しかしながら、これだけでは先ほどの差は埋められないのです。なので「消える」というタイトルになりました。

そこで最後に考えられるのが「Airbnb」といった民泊仲介サイトがありますが、そういったツールを使っている民泊に消えているのではないかということですが、ここも宿泊台帳に記載がない場合は、統計には出てきません。

③民泊は合法でなければならない

ところで「Airbnb」への民泊の掲載物件数は今年の1月14日時点で、日本全国で約58,000件ありました。それが、今は大きく減って1万件を割っています。ではなぜこれほどまで減ったのか。

それは違法物件の掲載が外れたからだと考えています。なぜなら違法なものを運営して、それが見つければ旅館業法違反で逮捕されます。罰金も払わなければなりません。今年の6月14日までの罰金は3万円でしたが、6月15日からは上限が100万円にまで上がりました。

もう一つ、違法物件が減っている理由は、それを仲介したサイトにも罰則規定はこれまで無かったのですが、6月15日から罰金が科せられることになったからです。

そのため客付サイト自身がサイトの中身を精査し、違法物件を削除しているからです。

3点目は、取締りの強化です。大阪で、一昨年10月に国家戦略特区としての「特区民泊」がスタートしましたが、そのときの違法物件を調査する市職員は2名でした。それが11月には22名と大増員されました。

というようなこともあって「Airbnb」の物件掲載数は、2017年から大阪だけ減り始めました。さらに今年の6月15日以後は、全国的にも取り締まりが強化されますので、違法物件の掲載数は減っていくかと思っています。

ということで、皆様方には合法物件でもってビジネスチャンスを広げていただければと思います。

④ターゲットは外国人だけではない

「インバウンドを掴みましょう」という話は、巷でたくさん聞かれます。年率20%増で毎年伸びていますから。

このグラフ（資料3）は官庁が発表している日本の合法宿泊施設に泊まった方の内外宿泊客数です。大きい部分が日本人、下の小さい方がインバウンドです。「あれっ、外国人はまだこんなに少ないの」と思われるかもしれませんが、現状はそうです。インバウンドは右肩上がり大きく伸びていっていますが、全体から見ればまだこの程度です。

しかし実際に民泊ビジネスをこれからするにあたって、インバウンドだけを取りに行くのか、それとも日本人客も併せて取りに行くのか。それによって売上は大きく違ってきます。当社は、国内のお客様も取りに行くことが重要であると考えています。

3. 民泊施設の法的内容等

①宿泊施設の法的規制を比較

ここからは法律に関することに触れさせていただきます。ぜひポイントを掴んで下さい。

「特区民泊」が既にあり、「住宅宿泊事業法（民泊新法）」もこのほど始まりましたが、お持ちの物件によって、どちらがより収益を上げられかを判断していただくことが成功への道筋です。

合法宿泊施設に関する法律は3つあります。1つは「ホテル・旅館業」免許での宿泊施設運営。2つ目は、

大阪市や府の一部で「国家戦略特区での民泊」が可能になっています。そして3つ目が「民泊新法」です。

これら3つの法律のメリット、デメリットなど、その違いは《資料4》の比較表でご確認ください。いろいろな条件がありますが、重要なところをだけをご説明します。

まずは一番上の左端の「許認可等」ですが、ここについては2種類です。住宅宿泊事業法（民泊新法）は「届出」だけでOKです。受理された瞬間から営業できます。

旅館業法では「許可」、特区民泊は「認定」ですが、これはほぼ同じで、申請をしても、許可が下りるまでは運営できません。許可前に運営をすると違法になります。

項目の2つ目は「提供日数の制限」です。これは結構重要です。民泊新法では年間180日までしか宿泊させてはいけません。客付行為自体は1年中でもいいのですが、実際の宿泊日数は180日以内です。

では180日をどう数えるかということですが、我々の1日は夜中の0時から次の日の夜中の0時までですが、宿泊の場合は、お昼正午から翌日正午までを1日とカウントします。

そうすると、例えば午後3時から夕方7時くらいまでの休憩プランを使えば、その瞬間に1カウントされてしまいます。またホテルのチェックインは15時として、翌日は午後1時までゆったりできるプランであれば、翌日の正午を超えますので2カウントされてしまいます。

もう一つ注意点があり、民泊新法では180日を限度としていますが、各保健所単位で条例での引き下げが可能です。従って、物件のある保健所で、最新情報を確認していただく必要があります。

関西では、奈良とか堺の住宅専用地域では、法の上限の180日営業ができないところもあります。必ず物件のある地域での確認が要ります。

なお当然ながら旅館業法に基づくホテル、旅館は1年中営業ができます。

特区民泊も1年中営業はできるのですが、2泊3日以上滞在が条件になっています。要は1泊の客は駄目で、最低でも2泊以上の客だけしか利用できません。

次の項目は「最低床面積の確保」です。ここは民泊新法とホテル・旅館業は一緒に「3.3㎡以上」です。この「3.3㎡以上」というのはどういう意味かと言うと、部屋の中で寝るスペースが一人当たり最低でも3.3㎡を確保した上で、部屋を作って下さいということです。

特区民泊の場合、そういう条件はありませんが、部屋の面積自体が原則25㎡以上なければ申請そのものができません。昔のワンルームタイプの部屋は18㎡～20㎡程度が多いようですので、これでは特区民泊の申請はできません。

「消防設備の設置」。これは全てで必要です。世の中的には、消防法はホテル・旅館の方が住宅より厳しい。住宅宿泊事業法と特区民泊は、建物自体は住宅で申請してもいいのですが、ただ消防設備だけは、ホテル・旅館に合わせて下さいとなっています。

以上の法的条件を全てクリアしても、マンションで民泊事業を行う場合、管理組合の規定がどうなっているかです。管理組合規定で「民泊禁止」となっていれば、どんなに条件が揃っていても営業は絶対にできません。近年、多くのマンションでの管理規約では、「民泊禁止」というところが結構多くありますので、その点ご注意下さい。

②民泊の事業性について

では実際に物件を考えるとエリア、収益、客付、流動リスクで見て、どういうメリット、デメリットがあるかを解りやすくした簡易早見表（資料5）を作りました。

見方を簡単にご説明しますと、例えばエリア欄で旅館業法は「中」となっています。なぜ「中」なのかというと、それは建てられる用途地域が決まっているからです。住宅地にホテルは作れません。そういう意味で「中」です。

特区民泊は、このエリアでは「低」になっています。これはそもそも大阪とか大田区とか場所が限られているからです。ちなみに特区で建てられる用途地域はホテルと同じです。

民泊新法では、エリア制限はありません。どこでもできます。住居専用地域でもOKです。ということで「高」になります。

収益面からは、旅館業法は「高」です。365日、一泊のお客さんから取れますから。

特区民泊は「中」。1年営業できますが、一泊のお客さんは取れません。

民泊新法は、そもそも上限が低くて180日です。最初から1年の稼働率が50%からスタートですので、「低」になります。

集客つまり客付は、特区民泊、民泊新法共に「低」です。これについては後で詳しくお話します。

流動性リスクは、ホテル・旅館は建物自体が宿泊用途として建てられていますので、住宅に変更するには手続きが必要です。ですので「低」と記載しています。しかし特区民泊と民泊新法は、用途としては住宅のままで合法宿泊ですから、住宅に戻しやすいということで流動性は「中」、「高」となります。

③大阪における特区民泊

ここで大阪における特区民泊について少しお話しします。

大阪はいま外国人で一杯です。関西空港にLCCターミナルビルが出来たこともあり、インバウンドは大きく伸びています。大阪に来ている方の4分の3は中国、韓国、台湾、香港の人達ですが、これは全国的に見てもほぼ一緒です。

ではいま特区民泊の申請状況はどうなっているのかというと、大阪は急激に伸びています。大阪より半年前に始った東京の大田区よりも伸びていて、申請中までを入れるとほぼ2000ルームあると言われています。特区民泊の申請は、大阪市に集中しているのが現状です。

この特区民泊を行う上でのポイントは2点です。1つは、用途を住宅として建てられるということです。ホテル建築となるとロビーや廊下等も容積参入対象となりますが、特区の場合、住宅なので、そもそもロビーや廊下の容積参入がありません。それだけより多くの部屋を取れるので、その分多く稼げるということになります。

もう1つは住宅としてそもそも作っていますので、万一宿泊マーケットが壊れたとか停滞したとしても、その場所に賃貸需要があれば、容易に住宅に変更することができます。これは非常に大きなメリットです。

ホテルと違っての大きなデメリットは、一泊のお客が取れないことです。

ただしインバウンド需要に関しては、実際には一泊のお客は考えなくてもいいようです。大阪市観光局

が、関西空港から入国した外国人にヒアリングした調査によると、大阪に泊まるときは2泊以上という結果がでています。ですから2泊以上というデメリットは、外国人に限っては気にする必要は無いようです。

4. ホテル事業への参入は大きなビジネスチャンス

①ホテル・旅館の稼働率

ここからは、お持ちの不動産をどうビジネスチャンスに変えていくについてお話させていただきます。

いま全国的にホテル旅館の稼働率は上がっています。2017年度で47都道府県中一番稼働率が高かったのは大阪です。東京の80.1%を抜いて、大阪は83.1%です。

ここまでホテルの稼働率が上がってきていますので、不動産関係の方にとっても宿泊業への参入は大きなビジネスチャンスではないかと考えられます。

なぜなら賃貸マンション経営をしているとして、周辺の賃貸マンションとお客様を取り合っている状態です。つまりは賃貸需要マーケットでしかありません。それが、この新法の誕生を機に、合法宿泊施設まで考えたとき、今までとは違う宿泊のお客まで取り込めるのではないかということです。そういう時代がやって来たのです。

宿泊業界のマーケット規模は、2013年1.5兆円だったのが、今年は一気に1.9兆円まで伸びると予測されています。2兆円規模の巨大産業です。

いま稼働率は大阪が全国一位ご紹介しましたが、他の都市は駄目ということではありません。稼働率が少々低くても、そこに宿泊客がいる限り、ビジネスチャンスがあることに変わりはありません。

それともう1つ、今からホテル事業に参入するとして、ホテルにレストラン作って、バーを作って、結婚式場を作って、というように考えている方はいらっしゃいません。皆様が考えているのは宿泊特化型です。宿泊だけあるいは宿泊と朝食だけというビジネスモデルで参入されています。ですからビジネスホテルというカテゴリで検討していただいてもチャンスがあるのではないかと思います。

②民泊で収益が上がる理由～賃料と宿泊料の差

ここでもう一つ皆様にお話したいのは、賃貸マンション経営より宿泊産業の方が、より収益が上がるということです。

その理由は、漢字一文字の「差」です。どういう差か。それは「全国賃料差>全国宿泊料」もしくは「エリア賃料差>エリア宿泊料」ということです。

仮に、東京で家賃10万円のワンルームマンションがあったとします。同じスペックで大阪で建ててもたぶん10万円では貸し出すことはできないでしょう。7割とか、よくて新築で8割とか。同じ部屋の広さなのに、同じスペックなのに、賃料は違うのです。福岡あたりに行きますと、さらに賃料は低くなって、東京の半分位になってしまいます。

それはそうなんです。土地の値段が違いますから。これが全国で起きている地域による賃料差です。同じ大阪市内でも場所によって賃料差はあります。

では宿泊料の差はどうか。今申し上げたように賃料では東京と福岡では半分近く差がついてしまいます

が、ホテルの宿泊料は、そこまでの差はないのです。例えば全国展開しているアパホテルの東京のシングル部屋が1万円だったとして、福岡に行けば5千円かと言うと、そんなことはありません。1万円近くで料金設定されています。

もちろん需要がなくて5千円になった日があったとしても、一年中、東京の半額にはなりません。宿泊料は、全国の中での差は起きていないのです。それを表している数字が《資料6》です。

これはホテルズドットコムの資料ですが、一泊当たりの平均単価は東京13,337円、大阪は13,302円、福岡11,890円。大きな差はありません。

ここでのポイントは一つです。こういう質問を受けるのです。「今私が所有している建物は大阪の中でも住宅地として目茶苦茶群を抜いて良い場所です。ここで宿泊業をすると儲かりますか」と、答えは「ノー」です。超高級住宅地だからといって、そこでの宿泊代は高いということはありません。宿泊代は、建物の立地と部屋のスペックでほぼ決まります。

ですからこの「差」があればあるほど利益が出るということです。仮にマンションを5万円で貸していたとします。宿泊料は一泊1万円として、1ヶ月のうち25日泊まっていたら、その部屋は一気に25万円の価値を生み出します。レンタル比がものすごくいいのです。

住宅では合わなかったものが、宿泊として考えれば、少々地価が高い土地でも十分に利益が出せるのです。

ただご注意いただきたいのは、収入が5倍になるということではありません。宿泊ですから、当然ここから歯ブラシ、タオルといったアメニティー代や清掃費などは差し引かれます。差がまるまる収入差になるわけではありません。

5. 民泊を使った活用事例

ここまでで法律についても、メリット、デメリットについても、ご理解頂けたかと思います。ではどういった活用の仕方があるのかをご紹介します。

1つ目は、もし今賃貸マンションを建てようとして計画されているのなら、最初から特区を使つての宿泊施設目的で建てることに踏み出されてもいいのではないかと考えます。収益アップにつながります。

2つ目。これは既にある賃貸物件を民泊に転用するケースです。

例えば、建てた当初は良かったが、その後、隣に建物が出来て日当たりが悪くなって、今では家賃を下げてもなかなか入らない。税金だけは払い続けています。というようなマンションであれば、民泊への転用をお考えいただいてもいいのでは。

宿泊の場合、日当りは関係ありません。昼間は部屋にいません。夜、寝るだけが目的です。このような部屋でも宿泊客が取れば、利益を生み出せます。

一般的には空き部屋の活用としての特区民泊がクローズアップされることが多いようですが、もっと積極的に考えてもいいのではないかと考えます。なぜなら5万円の賃料が25万円に化ける可能性があるからです。

例えば、いま賃貸している部屋は更新しないで、2年で賃貸契約を終了し、その部屋を民泊用の宿泊施設に変えていけばいい。もちろん若干設備投資は要りますが、同じ部屋で収入が5倍になるチャンスが出

てきます。

3番目は、マンスリーマンションでも同様に民泊ビジネスに参入できます。

マンスリーマンションの利用は1ヶ月から3ヶ月程度の期間が多いと聞いています。退去されると、当たり前ですが清掃が入ります。その清掃が終わった翌日からすぐまた1ヶ月とか3ヶ月のお客が入れば万々歳ですが、現実はその上手く埋めることはありません。

つまりその次の入居まで、例えば1週間部屋が空きました。そんな場合、一泊、二泊、三泊で部屋を貸し出すことは6月14日までは違法でしたが、今年6月15日からは民泊新法の届出をして受理されればOKです。マンスリーとマンスリーの合間を、民泊で穴埋めできるのです。

マンスリーマンションは最初からベッドなどの寝具は入っていますので、宿泊にすぐに転用できます。今まで家賃収入ゼロだった期間を、民泊収入で上げていくことができます。

4つ目。大学の近くで学生相手の賃貸マンション経営されている場合、ある学生は12月あるいは1月に退去の方がいるかもしれません。次の入居学生は3月の終わりとか4月に入らないと入ってきません。

そんな場合、空いた1、2、3か月を民泊新法を使って旅行者で埋めていければ、ビジネスチャンスに変えられます。

ただこの時ご注意いただきたいのは、民泊新法では寝具などを準備しなければならないので、その間だけはレンタルということで若干手間がかかります。しかし、次の学生が入るまでは全くゼロだったものがプラスに変わります。収益を上げるチャンスです。

5つ目。皆様の中にはいま所有されている賃貸建物が古くなってきて、建て直しを検討されている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。最後の入居者が出ていくまでは建物は壊せません。当然、残りの部屋は全て空きですから、収入は1部屋分だけです。

そこで、最後のこの1部屋の方が出て行かれるまでの間、残りの部屋を民泊新法などを使って収入に変えようということです。このチャンスが民泊新法で出てきました。

6つ目。法律の話の中で、民泊新法は届出をして、受理された瞬間から営業しても合法と申し上げました。ただ特区民泊と旅館・ホテル業は申請をしても、許認可が下りるまでは営業はダメと言う話もしました。

大阪で今、特区申請が非常に多くて2000ルーム近くあって、込み合っている区では申請してから許認可が下りるまで2か月待ちというところもあります。

ということは、建物は既にできているのに営業できないのです。許認可が下りるまでは家賃が入ってこない。そこで、許可が下りるまでの間、民泊新法では届出が受理されればOKですので、つなぎとして民泊新法で使うという手はあります。

ただし、届出をして民泊新法でもやるのであれば、特区での申請が通る少し前には必ず民泊新法の届出の取り下げはしなければなりません。

6. 集客（客付け）をどうするか

ここまでいろいろな事例をお話しました。免許の使い分けといったことも大まかにご紹介しました。そ

れで建物が出来上がった後、一番重要なのが投資をどう回収をしていくかです。その際に一番大事なのが「客付け」です。客が来なければ何も始まりません。

不動産業界では客付けと言うのですが、ホテル・旅行業界では「集客」と言う言葉を使います。

ではどういう集客方法があるのか。ここは必ず押さえておかなければなりません。通常、ホテルや旅館を予約する場合、楽天トラベル、じゃらん、JTBといった旅行サイトを利用されるのがほとんどかと思えます。

これらのインターネット上の旅行会社は「OTA（オンライン トラベル エージェント）」と業界では呼ばれています。その他にも、民泊に特化したサイトもいくつかあります。

最近はこの両方に対応したサイトも出てきました。例えばホテル旅館サイトだった「Booking.com（ブッキング ドット コム）」は、一昨年からは民泊物件のサイト掲載を始めました。また民泊物件が中心だった「airbnb（エアビーアンドビ）」が、日本ではまだですが、外国ではホテルの掲載も始めました。

不動産賃貸業の場合は、仲介業者が客付けをしますが、宿泊業界ではだれが客付をしているのかというと、今申し上げた海外OTAと楽天トラベルを含めた国内OTAが、その任にあたっています。

これらのサイトに客付けを依頼する場合、契約料は通常は無料です。月々の固定費もかかりません。ただお客をマッチングさせたときに手数料が発生します。このマッチング手数料は既存OTAの場合、海外サイトでは売上の12~15%程度、国内サイトでは8~10%程度です。

ということで、皆様方が住宅を特区民泊で作って、いざ集客となると、この業界に入っていかなければお客は取れません。

ただ、これまで特区民泊などの民泊情報を掲載していたのは「airbnb」や「HomeAway」といった民泊サイトだけでした。今の時点で、国内OTAサイトへの掲載はできません。

しかし、来年夏以降、唯一楽天トラベルだけが掲載できるようになりますので、是非この機会にお使いいただければと思います。これによって成長分野のインバウンドや宿泊客の85%を占める日本人旅行者を掴んでいただきたい。

ただ楽天トラベルに、いきなり特区民泊掲載の申込みは出来ません。まず楽天LIFULL STAYにお申込み頂くと、自動的に楽天トラベルへの掲載が始まる仕組みが、来年構築されることになっています。

ここで話したかったのは一点だけです。ホテル旅館の営業免許があれば、名前を聞いたことがある海外OTA、国内OTAの全てに掲載できますが、特区民泊と民泊新法による民泊は、国内OTAは掲載していません。その唯一の例外が楽天トラベルということです。

7. 楽天LIFULL STAYの特徴と活用法

①民泊の運用から販売まで

では民泊事業を展開する当社「楽天LIFULL STAY」は、どういう特徴があって、どういう活用をしていただければいいのか、といった話をさせていただきます。

楽天LIFULL STAYは、冒頭お話しした4つのサービスをさせて頂いています。

1つ目。部屋を作っても、空室情報を世の中に告知をしなければ宿泊客はやってきません。客付サイト

を利用しなければならないですが、当社が6月15日に運用を開始した「Vacation STAY（民泊向け販売仲介サイト）」をご検討いただければと思います。

Vacation STAY は合法宿泊施設であればホテルでも旅館でも、特区も民泊でもすべて掲載できます。さらにそこから楽天トラベルへの掲載も可能です。（来年）

このVacation STAYの特徴は2点です。そしてその2点に共通するのは「ワンストップ」にこだわっています。

まず1つ目は、「民泊の運用から販売まで」ですが、それをワンストップで行っています。

今まで宿泊業を経験されていない方は、「宿泊業への参入は出来ないな」と、結構多くの方がおっしゃいます。その最大の理由は、客への対応ができないことです。

1つは、一日中24時間、「宿泊場所近隣情報、部屋までの行き方など」様々な問い合わせがきます。その対応が大変です。今は、日本は昼間ですが、地球の裏側は夜です。地球の裏側の昼は、こちらは夜です。当然向こう側が活動している日本の夜に、問い合わせが来ます。しかも様々な言語で。英語、中国語、韓国語など。この対応できない場合は、どこかにお願いするしか方法がありません。

当社は、単なる客付サイト会社ではありません。こういった運用代行（オペレーター）も事業として行っています。ご要望があれば、運営代行もお受けします。

Vacation STAY では、この運営代行サービス以外にも包括的なサービス提供が可能です。

例えば、賃貸マンションを持っている方あるいはこれから新築しようという方が、民泊事業をこれから始めるとして、客付に行くまでに実に様々な準備が必要となります。スケルトンの部屋では宿泊業はできません。寝具類などが必要です。その他いろいろな備品がいきます。そういうものはどこで調達されますか。さらには特区の申請はどうされますか。代行申請もできます。こういうすべての事にお答えできるサービスを当社ではご用意しています。

ですから、民泊事業をお考えの場合は、取り敢えずご相談を頂ければ、運用まで持っていくことが可能です。

②当社の運用代行サービスとは

ではこれらの準備がすべて整えば、次の段階はオペレーションですが、当社の運用代行サービスはどのような仕事をしているのかというと、主には客付けです。これは非常に重要で、客付けするのに当たって、売り上げが大きく変わってくるのはサイトのデザイン、写真です。

賃貸物件であれば、写真があまりよくなくても、取り敢えずお客を現地に連れて行けば、「これいいですね。写真のイメージと違って」などとなって、成約に至る可能性は結構あるかと思います。

しかしながら、旅行に行くときホテルの下見はしません。ホームページ上に出ている写真情報だけで決めるのが普通です。ですからホームページのデザインと写真は極めて重要です。当社の運営代行ではこういうこともお引き受けます。

それから稼働する時までにはいろいろ準備する必要があります。例えば歯ブラシです。オーナーが手配できないのなら、当社で手配させていただきます。清掃もご自身のところでできないのであれば、提携先を

ご紹介することもできます。

そして収益からみて非常に重要なのは料金設定です。同じホテル・旅館が日によって宿泊料金は違います。その部屋料金をどう決めればいいのでしょうか。今日空いた部屋は明日には回せません。その日が勝負です。

ということは、収益の最大化を図るためには、売れる時には値段を上げて、同じ空間をできるだけ高く売らなければいけない。逆に、需要が弱い時は、部屋を空けていても一円にもならないので、原価を割らない程度で料金設定を行う。こういう日々の料金コントロールが収益に非常に大きく響いてきます。こういったこともご依頼を受ければ行います。

それ以外では代行申請のご依頼もお受けします。また部屋づくりのインテリアについてのアドバイスもさせていただきます。家具のレンタルサービスもある、一定期間だけ民泊をしたい場合は便利です。お気軽にご相談ください。

③運用代行パッケージの中身

当社の運用代行パッケージの具体的な中身ですが、大きく2つあります。

1つは「オーナー様ブランド」、もう1つは「Rakuten STAYブランド」です。

オーナー様ブランドというのは、オーナーが決めた宿泊施設名での運用です。例えば「ホテル斉藤」という名前で、運営を楽天に運営をお願いしますというようなことです。

「Rakuten STAYブランド」というのは、オーナー様名を使わずに「楽天」というブランドを使った宿泊施設で運営します。

この全部運用代行パッケージでの対応エリアは、今のところ関西では京都市内と大阪市内だけですが、しかし今後その範囲を徐々に広げていきます。物件によっては、それ以外の地区でもお受けする可能性がありますので、ご相談頂ければと思います。

なお「運用代行費用」は、物件種別と部屋数によって変わりますので、個別にお話をさせていただきます。

④日本と世界を結ぶ「ワンストップ」

もう1つこだわっているワンストップシステムが、「日本と世界を結ぶワンストップ」です。

世界を考えれば、成長分野のインバウンドを取り込むのはもちろん重要ですが、しかし今の日本の宿泊マーケットは全体の85%が日本人ですので、この日本人も取り込むことは重要です。売上の事を考えればこの両方取り込みたい。

インバウンドに関していえば、先ほど大阪は上位4ヶ国が全体の4分の3を占めていると申し上げました。これは日本全国でも一緒ですが、直近ではこの4ヶ国の数字はもっと上がってきています。ですからこの4か国をどう取り込むかが重要です。

そこで当社の戦略をお伝えしますと、当社は中国、台湾、韓国、香港にあるナンバーワンもしくは最大のサイトと提携しています。また、エリアナンバーワンだけではなく、世界中を網羅している「ブックン

グドットコム」と「エクスペディア」とも提携が終わり、順次接続を始めているところです。

接続とは何かというと、物件登録を当社にお申込みいただくだけで、楽天トラベルも含めこれら世界中の当社提携先と一瞬にして繋がり、そく販売が始められるのです。これがワンストップです。お申込み一つで、販売先が世界中に広がります。

ではもしこういうワンストップサービスがなければどうなるか。その時は、オーナー様ご自身が、中国のサイトや、台湾のサイトに掲載の申し込みをされればいいわけです。それはできます。

ただ個別にサイトへの申し込みをすると、お手元のパソコンでオーナーが、それぞれのサイトに「何月何日は空いていて、いくらで売る」という情報を個々に入れていかなければなりません。最初は全部入れればいいので、何の問題もありません。ただ順々に部屋が埋まって行って、ある日、あるサイトで、満室になった時に「万歳、満室」と喜んでいたらダメなのです。残りのサイトを全て売り止めにしないといけないのです。1部屋しかないのに2つの予約にOKを出せば、オーバーブッキングになってしまいます。

それが、当社の管理システムを使って頂ければ、そんな時でも残りのサイトは自動で全部止まる仕組みになっています。これが日本と世界をつなぐワンストップです。

⑤「Rakuten STAY」サービスとは

「Rakuten STAY」は、ブランドをお貸しするサービスです。民泊のチェーン宿泊施設は現時点ではありません。ホテルではアパホテル様とか東横イン様などのホテルチェーンはあります。民泊にはこれがありませんので、当社が「Rakuten STAY」というブランドで、チェーン化させる予定で進んでいます。

このRakuten STAYブランドによって、お客様に安心と安全に伝えていけると思っています。統一性を持たすために、建物や部屋のデザイン監修も行わせていただきます。

例えば、楽天仕様の部屋は吸音ボードで仕上げ、少々部屋で騒いでも大丈夫なような部屋など。またアメニティーも品質の統一を行っています。これらによってお客様に安心感を伝えていきたいと思っています。

⑥今後の構想

もう一つ他社と違うところは、特区民泊などは無人運営が多いのですが、今後はさらに無人施設が増えていくと考えられます。なぜなら6月15日にホテル・旅館業法が改正された結果、一定の条件が揃えば、無人でも運営できるようになったからです。

しかしながら、無人での宿泊施設の場合、どうやって客の安心感を担保すればいいのか。この点Rakuten STAYは、全部が全部無人では無く、有人施設も作っていくことにしています。例えば、一定地域の真中にRakuten STAYの有人施設を作って、その回りにある無人の施設もそこで併せて管理していくことを考えています。

具体的には、無人の施設に泊まる場合でも、有人の施設に行き、対面でのチェックインが出来たり、何かあればここで相談できたり、ここに朝食会場があれば、ここに来れば朝ご飯を食べることができる。また大浴場があれば、ここに来れば入ることもできる。そういうことを考えています。

今の構想では、徒歩10分圏内の800メートル以内の真中に1つ有人施設を作り、その回りに無人施設を

配置していく。そういうエリアを区切って作っていければと思っています。大阪、京都、東京などいろいろな街で、これから作っていきたいと思っています。

ちなみに大阪では Rakuten STAY ホステルが、この 6 月に 1 号店がオープンしました。この構想は動き出したと思っています。

なお、最近のホテルオペレーター様は部屋数としては 150 室くらいの規模がないとオペレーターの引き受け手がないというお話も聞きます。当社では I O T、機器を駆使して無人省力化を進めていますので、50 ルーム、100 ルームといった小さなボリュームでも運営代行をお受け可能チャンスがございます。ご相談いただければと思います。

⑦Rakuten STAY の現状

ここまでお話してきました「Rakuten STAY」の第 1 号店は、出雲大社のある松江で「Rakuten STAY ハウス」として、今年 5 月にオープンしました。夏休み期間中の稼働率はほぼ 100% でした。この Rakuten STAY ハウスは、普通の住宅モデルを、内部は簡易宿泊仕様に変えて運営しています。

この他にも現在、京都や大阪など各地で 20 件くらい建築中です。大阪市内には、なんばに「Rakuten STAY ホステル」を開業しました。ホステルというのは 2 段ベッド型で、シャワーやトイレは共用になっています。そういうスタイルのホテルです。ここは古いビルをコンバージョンしました。

土地が小さかったり、オペレーターが見つからないようなところでも、当社を上手に活用していただければと思います。

⑧基本事業スキーム

最後に運営代行の基本事業スキームを簡単にご紹介いたします。

① オーナー様ブランドの場合。

オーナー様と、楽天 LIFULL STAY（提携パートナー含む）で、運用代行の契約を結ばせていただきます。

② RakutenSTAY の場合

オーナー様と楽天(株)で「ブランド使用許諾契約」を①に加え締結させていただきます。

当社の運用代行サービスにご関心の場合、ご相談下さい。その際、物件を検討している所在地、簡単な図面、部屋の広さなどの物件情報をお持ちくださればと思います。この物件情報の中では部屋の広さが一番重要です。一人一人が寝れる広さの情報もください。可能でしたら 25 m²以上が望ましい場合が多いです。

何が部屋の居室面積が重要かという、その部屋で宿泊できる人数です。寝る場所の広さによって収支が変わってきます。ですから部屋全体の平米数だけではなくて、寝れる場所の広さをお伺いしています。

なお、大阪市内・京都市内中心部であれば大体お受けすることができますが、全部が全部お受けできるというわけではありません。当社が持っているデータの中で「これは成り立つ」、「これは成り立たない」というご判断をした上で、「これはいける」となると初めて、収支予測を出しての打ち合わせになります。

こういう流れで、運用代行パッケージの話を進めさせていただきます。

8. 最後に

以上、駆け足でお話ししてきましたが、今日お伝えしたかったことは3点です。

1つ目は、楽天LIFULLSTAYにお申し込みいただくだけで、国内と世界がワンストップで客付けできます。

もう1つはその国内ですが、すでに楽天トラベルを使って、国内を宿泊するお客を楽天グループは抱えていますので、その楽天トラベルへの掲載は、楽天「Vacation STAY」を通じていただくだけでOKです。特に、特区民泊と新法民泊のサイトへの掲載は当社を使わないとできません。逆に言うと当社を使っただけと掲載出来るということです。

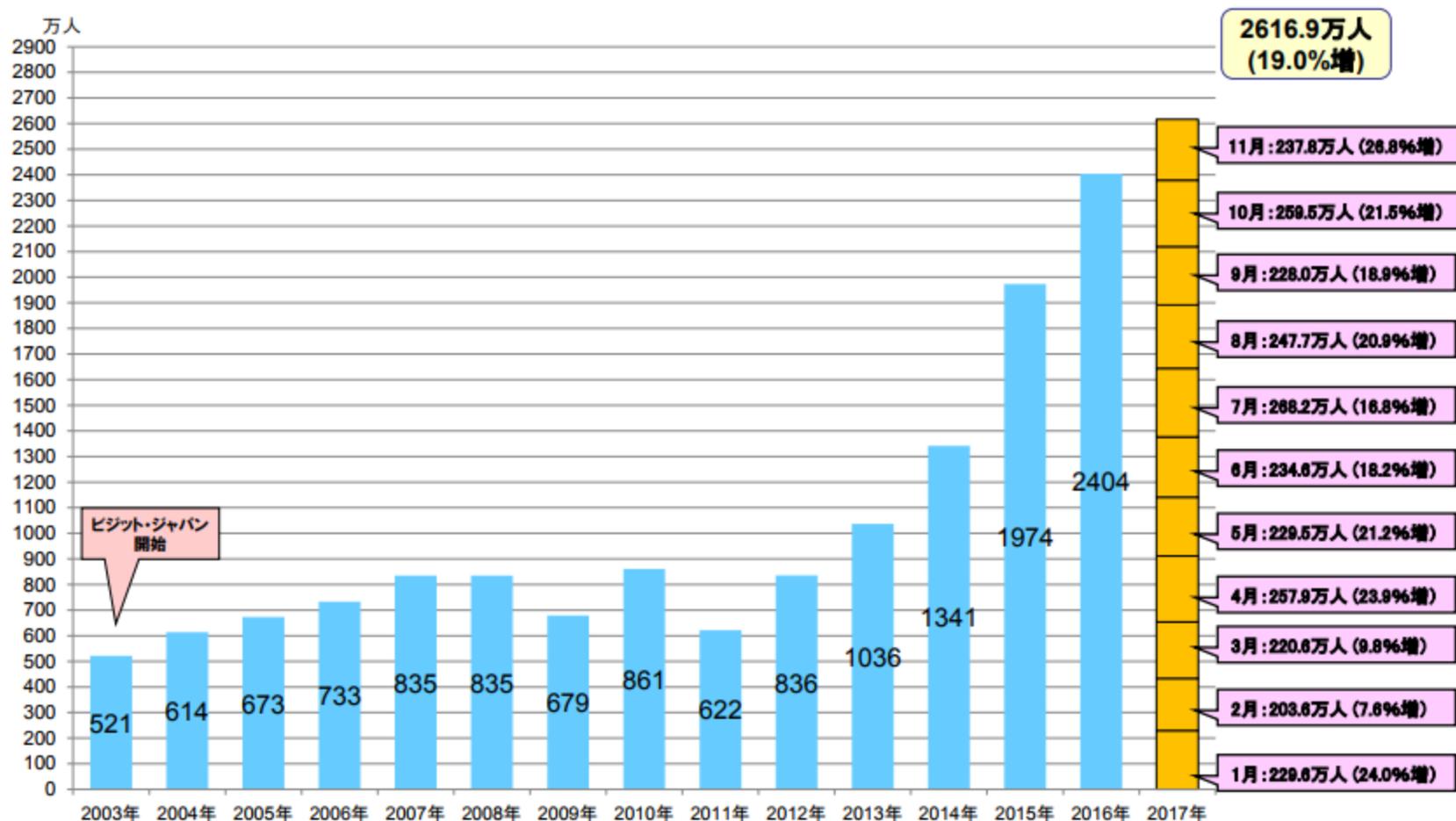
3つ目。もし運用代行=オペレーターを探されている場合、運用代行会社は全国に200あると言われていますが、当社のように楽天グループ内で客付サイトと運用代行をやっているところは無いと思います。その一体運用が可能ということが当社の大きな特徴であり強みです。

今日はかなり端折ってお話しましたが、より詳しくはユーチューブでもご覧いただけます。

(終わり)

(資料1) 訪日外国人旅行者数の推移

東京オリンピック開催の**2020年度には「4,000万人」、2030年度には「6,000万人」**
を政府は目指している。



注) 2016年の値は確定値、2017年1～9月の値は暫定値、2017年10～11月の値は推計値、%は対前年同月比

出典: JNTO(日本政府観光局)

(資料2) 人口・所得対比での訪日外国人数

中国人観光客は、一段と増加する可能性が高い

	訪日外国人数 (A) (万人)	人口 (B) (万人)	訪日率 (A/B) (%)	1人あたりGDP (ドル)
中国	450	13,7462	0.3	7,990
韓国	425	5,063	8.4	27,195
台湾	358	2,349	15.2	22,288
香港	147	731	20.1	42,390
タイ	82	6,884	1.2	5,742
合計	1,969			

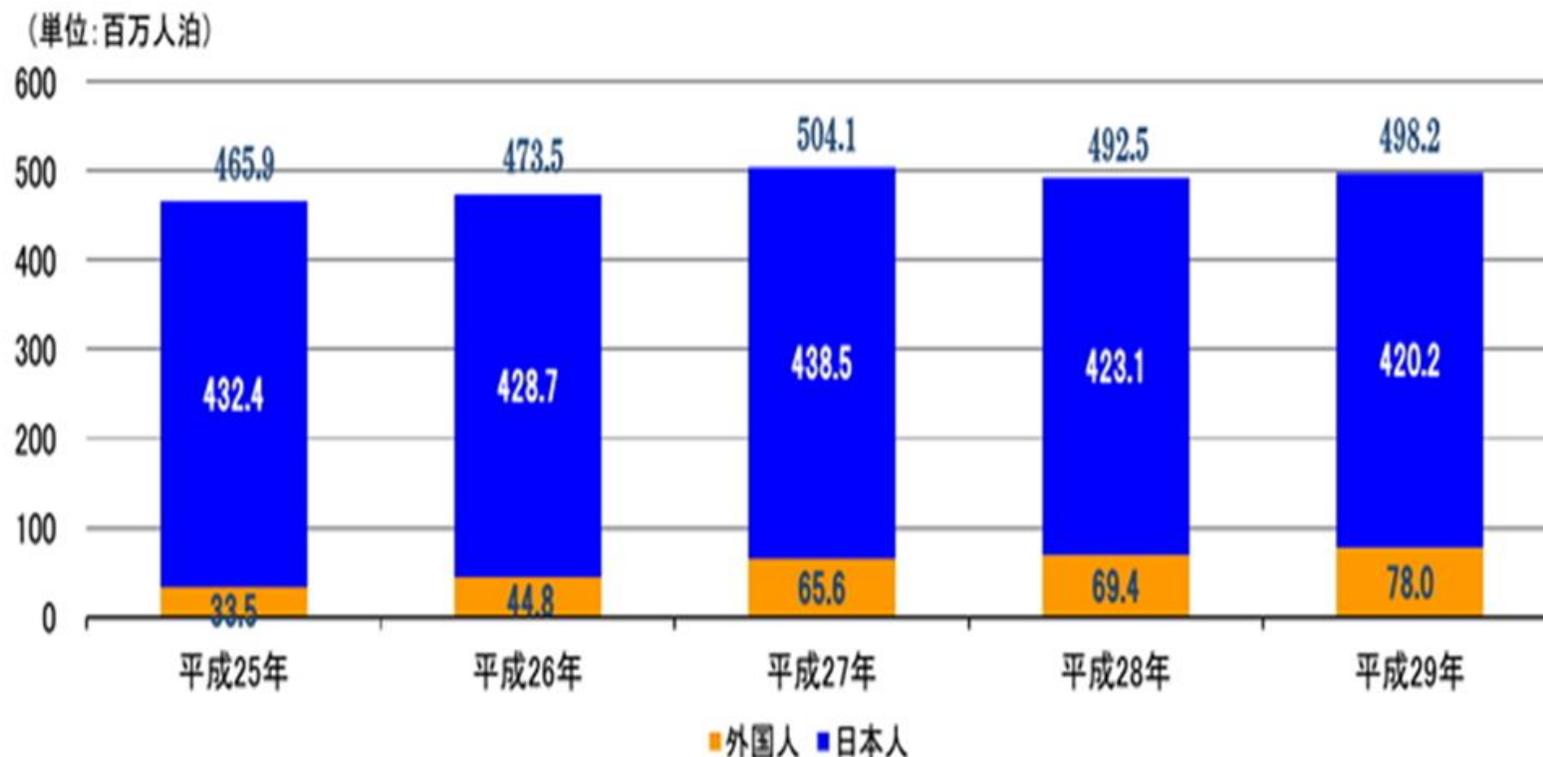
●訪日外国人数は、2015年の外国人入国者数
人口1人あたりGDPは、2015年時点

●法務省「出入国管理統計」、IMF「World Economic Outlook」

(資料3) マーケット (全体：宿泊市場について)

内外宿泊客の宿泊動向(延宿泊日数)

一年別・延べ宿泊者数推移(H25~H29)



※上表の青字にした数値は、日本人及び外国人の延べ宿泊者数を合計した全体の数値である。

(資料4) 住宅宿泊事業法・簡易宿所・特区民泊の規制の比較

	住宅宿泊事業法	旅館業法（簡易宿所）	特区民泊（大阪府・大田区）
許認可等	届出	許可	認定
提供日数の制限	年間営業日数180日以内 (条例で引き下げ可能)	なし	2泊3日以上滞在が条件 (6泊7日以上から緩和)
宿泊者名簿の作成 保存業務	○	○	○
玄関帳場の設置義務	宿泊者名簿の作成・保存が出来れば 物理的な設置は求めない	なし (条例で設置させることも出来る)	なし
最低床面積の確保 (宿泊人数の制限)	3.3㎡以上	3.3㎡以上	居室の床面積：原則25㎡以上 (自治体で変更可能に)
上記以外の衛星措置	○ (定期的な清掃等)	○ (換気・採光・清掃などの措置)	○ (清潔な居室を提供)
消防設備の設置 (消火器・誘導灯等)	○	○	○
近隣住民との トラブル防止措置	○ (宿泊者への説明義務・苦情解決の義務) (届出時にマンション管理規約、賃貸住宅の 賃貸借契約書の確認)	なし	○ (近隣住民への適切な説明 苦情対応)
契約形態	宿泊契約	宿泊契約	賃貸借契約
住居専用地域 での営業	◎ (条例による)	×	×

(資料5) 合法民泊の事業性について

	旅館業法	特区民泊	住宅宿泊事業法(民泊新法)
法令施行日	2017年改正予定	2014年4月施行	2018年6月施行予定
建築基準法上の用途	ホテル・旅館	住宅	住宅
運営日数の制限	制限なし	制限なし	180日/年
連泊日数の制限	制限なし	大阪：2泊3日以上より可能 大田区：6泊7日以上より可能	制限なし
行政区の制限	制限なし	大田区及び大阪市・大阪府	制限なし
用途地域の制限	住居専有地域は不可	住居専有地域は不可	制限なし(条例による)

中堅～大手不動産会社が「旅館業法」「特区民泊」の新たな事業開発に大きく舵を切り出しています

	旅館業法	特区民泊	住宅宿泊事業法(民泊新法)
エリア	中 ※住居専有地域NG	低 ※大田区・大阪府など	高 ※制限ナシ
収益	高 ※制限ナシ	中 ※2泊3日以上	低 ※180日制限
集客	高 ※制限ナシ	低 ※現時点は、 じゃらん・楽天トラベル 利用不可	低 ※現時点は、 OTAサイト利用不可
流動性リスク	低 ※ホテルを筆頭にマーケットが確立 ※中小規模サイズの旅館開発が活況	中 ※該当取引事例が少ないものの用途が住宅 であることから、金融機関の評価及び査定 が確立済	高 ※新法成立後からの マーケット成長のため未知数

(資料6) 各都市の宿泊支払額

都市別事例

都市 / 地域	2016年
日本	14,514
沖縄	16,386
京都	15,190
神戸	13,611
東京	13,337
大阪	13,302
福岡	11,890
札幌	11,442
横浜	11,399
広島	11,211
名古屋	10,325

ホテルズドットコム報道資料