

ハイブリッド

Tokyo Shimbashi 579（長谷エライブネット）

「SA + 民泊」の新業態
NOIが“1.5倍”に

法人向けSAで収益安定化
個人向け民泊で収益増強を

長谷エライブネット（HLN）は、民泊とサービスアパートメント（SA）のハイブリッド型マンションの開発、管理受託を2024年度より積極化する方針だ。SAと民泊双方のもつ融和性に着目した新しい事業モデルであり、そのパフォーマンスは都内（浜松町、新橋）自社保有物件2施設の運営を通じて実証を済ませている。

うち第2弾の「Tokyo Shimbashi 579」は、既存の賃貸マンションを2023



「Tokyo Shimbashi 579」外観

JR「新橋」駅徒歩10分。オフィス、住居が混在するエリアの一角に立地。既存の賃貸マンションを2023年4月にHLNが取得、リノベーションを施した。全10戸、延床面積375.21㎡の規模

年4月にHLNが取得、専用施設として全10戸（メゾネット／ワンルーム）をリノベーションしたもの。8月のオープン以降、同一規模・エリアの一般的な賃貸マンションとの比較でNOI（純収益）は1.5倍程度の確保に成功。平均稼働率は約80～90%で推移している。

好調ぶりが投資家からも注目されており、「国内外の不動産会社や投資ファンドから内見依頼や管理・運営相談が持ち込まれている」（不動産事業部 新規プロジェクト室 室長 古澤和彦氏）。NOIの増強効果に加え、再びパンデミックが襲来しても、運営を賃貸マンションに戻すことが容易であるなど、手堅い収益を確保できる点に関心が寄せられているようだ。

民泊代行会社と密に連携
管理・運営品質に注力

HLNが手掛けるハイブリッド型マンションの特徴は、その収益モデルと事業モデルにある。

収益モデルは、SAと民泊の事業配分を年間スケジュールのなかで緻密に組み合わせ、需要の平準化と収益増強の両方を実現するもの。SAは法人ニーズの取込みで安定収益を確保できるが季節性の影響を受けやすいのが弱点。4～8月の社員研修期間以外は需給が緩む。一方、民泊は海外・個人旅行者のニーズが旺盛でSAの約2倍程度の利用料設定が可能



古澤和彦氏（中）

不動産事業部 新規プロジェクト室 室長

林 孝往氏（右）

不動産事業部 新規プロジェクト室 チーフ

古本扶由貴氏（左）

不動産事業部 新規プロジェクト室 主事

になる。

民泊は年間180日までの営業日数制限があるものの、春先を中心にSA需要でキャッシュフローを固め、民泊需要でその隙間を埋め、キャッシュフローを底上げすることで対処。「両事業の弱みを補い、強みを引き立てる仕組み」（不動産事業部 新規プロジェクト室 チーフ 林孝往氏）となる。

事業モデルは設備面、システム面、運営面の3つに分けられる。「Tokyo Shimbashi 579」を例にみると、まず設備面では、内装のリニューアルと、SA／民泊の両事業ならではの家具・設備（洗濯乾燥機、調理器具・食器類など）を設けている。こだわりは「ほかの民泊物件と差別化するためのデザイン性」（不動産事業部 新規プロジェクト室 主事 古本

扶由貴氏)。内装は一般的なSAのようにシンプルになりすぎないように、和テイスト、カフェスタイルなど4タイプをそろえた。

またシステム面では省人化のシステムを採用。チェックインシステムのKEY STATIONとスマートロックシステムのRemoteLOCKを連携させ、すべて無人で受付業務を完結できる仕組みとした。さらに運営面では、SAはHLNの直営対応とし、一方で民泊は専門の代行会社である「羅針盤」に募集・管理・運営を委託している。「民泊は外部委託だが、当社も自らパイリングルのスタッフを本社におき、システムでは補いきれないイレギュラーな駆け付け対応にも万全の体制を敷いている」(古本氏)。代行会社と月1回の定例ミーティングを実施するもののほぼ毎日コンタクトを取り合い、利用者の口コミチェック、クレームへの即時対応など、運営品質の向上努力を重ねているという。その結果、民泊募集サイトにおいてスーパーホストの高評価を獲得している。

都内中心に地方展開を視野 外部受託はフィー体系多様に

保有する2施設の目下の平均客室単価(ADR)は、SA利用で約8,500円/日(ワンルーム)、約1万3,000円/日(メゾネット)。民泊で、同1万5,000円、3万円の水準。利用者層は、SAで法人と個人が「8:2」、日本人と外国人が「5:5」。民泊で同「1:9」、同「2:8」という構成。民泊・SA/個人・法人ともに、数日から1か月程度の短期～中期滞在で、施設の利便性と値ごろ感の両方を求めるミドル～アッパーミドル層を集客ターゲットに置く。

好調な運営実績を追い風に、同様のモデルで第3弾以降の展開を検討する。

開発に適したエリアは、「民泊登録が許可されやすい行政区」(古澤氏)で、東京都内であれば、渋谷区や港区、特区民泊が解禁されている大田区(蒲田)に注目している。今後は、自社開発物件をは



「Tokyo Shimbashi 579」内観

間取りはメゾネットルーム(4室、約43㎡)と、ワンルームタイプ(6室、約19㎡)の構成。中～長期滞在を想定した家具・設備一式(フリーWiFi、冷蔵庫、洗濯乾燥機、電子レンジ、調理器具・食器類、プロジェクターなど)を設けている



民泊事業は口コミによる評価が集客力を左右することから、内装は“写真映え”を意識。和テイスト、カフェスタイル、シンプルモダン、ホテルライクの4タイプをそろえた。Airbnbのスーパーホストに選ばれており、リピーター利用も獲得中(写真は和テイスト)

じめ、東京都心部に展開。外部の投資家向けの提案では、国内9拠点の同社支店網を活かし、札幌、大阪、福岡などビジネス/観光ニーズを両手取りできる政令指定都市への展開余地を探索する考え。

なお、建物要件は新築、築浅ほど有利とみる。国内民泊施設の多くは築古物件をリノベーションしたものであり、建物の新しさがシンプルに差別化要素となるためだ。また、1棟単位の専用施設であることもポイントであり、スマートロックでの管理がより厳密に行えるため運営効率が高まる。また一般の賃貸住宅入居者との混在がないためクレームの件数が減る傾向にある。

なお、建物管理や稼働安定化のための集客業務には、ホテル事業に準じる程度の運営負荷がかかるという。参入を目



無人で受付業務を完結できる省人化のチェックインシステムを採用

指す不動産会社、投資ファンド側にも、HLNや羅針盤以外のオペレーターを選定する場合は、運営の巧拙について十分な目利きが必要になるだろう。

HLNが外部物件の運営を受託する場合には、展開エリアや受託規模にもよるが、マスターリース、あるいはSA運営、PM受託などの部分受託にも対応する方針だという。