

駅前ビジネスホテルのバリューアップ目指し ユーティリティホテルに改装 オーナーとのWIN-WINを構築



(株)バニラ 事業開発部部长
清松寛史氏

駅前という利便性に加え 系列ホテルとの シナジー効果も期待

(株)バニラは5月18日、JR川越駅前に新業態ホテルとなるユーティリティホテル「cooju^{クージュ}」の営業を開始した。同ホテルはそもそもビジネスホテル「川越ニューシティホテル」(1984年9月開業)として営業してきたが、長年営業を行ってきたホテル運営会社の撤退を受けて、同社が新たに出店することになった。

ホテルオーナーから出店の打診を受けた同社は、まず市場調査を実施。その結果、川越駅の乗降客数に比べて駅周辺ホテルの総客室数がまだ不足していること、駅前に競合するレジャーホテルがないこと、また古いビジネスホテルにもかかわらず月600万円の売上げをあげていたことなど、いくつかの要因があったが、最大の決め手となったのはタクシーで1メートルの場所でレジャーホテル「バニラリゾート川越」を同社が営業していたため、駅周辺のマーケット状況ある程度把握していたことが大きかったという。

同社・事業開発部の清松寛史部長は、「駅前と郊外では客層が違いますので、

バニラリゾート川越との競合はないでしょう。coojuが満室の場合はバニラリゾート川越を案内できますので、その際はタクシー代を値引きすることも考えています」と語り、今回の出店によるシナジー効果を期待している。

“ユーティリティ”を コンセプトに 時間制を導入

客の多種多様なニーズに応えるべく、開発にあたっては「お客さまにとって価値ある時間に、価値ある空間を提供したい」という思いから“ユーティリティ”をコンセプトに掲げた。「万能・有用」を意味する「ユーティリティ」という言葉を冠したこのホテルは、すべての客がいつでもどんなときでも使いやすいホテルを目指している。特徴としては、駅前立地ということもあり、利用客が本当に必要な設備・サービスに特化している。料金体系も客が利用する時間分だけの費用を負担してもらえように時間制を採用した。

またデザインは、長きにわたって利用客から愛されるホテルを目指し、“シンプルで飽きのこないデザイン”でまとめ

ている。客室の備品についても、客に不便さを感じさせない標準的設備とした。

客室数は41室から25室に減らし、以下のようにA～Eタイプまで5種類をラインナップしている。

- ・Aタイプ(コンパクト) 8室(延床面積12㎡)
- ・Bタイプ(コンフォート) 3室(延床面積18㎡)
- ・Cタイプ(モデレート) 9室(延床面積24㎡)
- ・Dタイプ(プレミアム) 4室(延床面積24㎡)
- ・Eタイプ(グランスイート) 1室(延床面積48㎡)

同社ではCタイプを標準タイプの部屋と位置づけ、お得感ある料金設定を打ち出している。

ビジネスニーズも取り込むが、メインターゲットはあくまでカップルユースとしており、宿泊と休憩の割合は2:8を想定する。同清松部長は、「Aタイプが8ルームありますが、狭い部屋はビジネス客もしくは短時間でのご利用客などが中心になると見込んでいます。狭い部屋の昼間の回転数をいかに上げるかが成功のカギを握るでしょう」と語る。



交通至便な川越駅前にオープンしたユーティリティホテル「cooju」。1階にコンビニ、2階に居酒屋が営業する



最もグレードの高いグランドスイート（701号室）には浴室から映像が鑑賞できるプロジェクターを導入。客室には70インチの3D液晶テレビを設置する



総事業費1億8,000万円かけて オーナーと事業者双方が WIN-WINの構築を目指す

今回のプロジェクトがスムーズに開業にこぎつけた背景には、不動産の改修にかかる工事費をオーナーが用意していたことが大きい。具体的には外装の塗替え、防水工事、給排水・ガス・空調・換気・電気などの設備工事はオーナーが負担し、動産物（内装・家具・家電等）の費用はバニラが負担するというスキームである。オーナーはその投資に対する利回りから家賃を設定し、同社ではその賃料をもとに事業計画を立て、十分に収益が見込めると判断している。ちなみに、契約期間は10年。売上げは1ルーム1か月50万円、客単価は6,000円、回転数2.7、月商1,250万円を目標にしており、投資回収は5年以内を見込む。

こうした賃貸契約の場合、問題となるのが改修の費用は誰が負担するかである。一般的にオーナー側は追加投資を抑制したい傾向が強く、賃借する事業者側は相

応の改修をオーナーに期待する。両者が自分の利益ばかり追求し、相手に不利になるような事業スキームでは早晩、事業が失敗に終わりがかねないので留意したいが、幸い今回のプロジェクトはオーナーと会社の双方がWIN-WINとなるようお互いの立場を尊重しながら事業計画を推進。実際の改装計画にあたっては、オーナー側の要望を踏まえ、同社主導で具体的プランを立てたという。

追加投資に対するオーナーのメリットとしては、新たに投資することで家賃設定を高くすることができることだ。そのことで、投資利回りが上り利回り物件としての資産価値、不動産の改修工事を行なうことで不動産としての資産価値、またホテルの売上げが好調なことによる資産価値も向上し、いざという場合は売却もしやすくなる。同社のような経験豊富なオペレーターと組めば、新たな投資で期待する利回りを確保することができるのである。

ホテルの営業がスタートしたばかりだが、当社計画通りに業績を達成できるか

非常に関心がもたれるところである。なぜなら、今回のように築20年以上の古い駅前ビジネスホテルは全国で多数営業しており、ユーティリティホテルにコンバージョンすれば再生の可能性が十分見込めるからだ。

同社では、今回のようなビジネスホテルからのコンバージョンによる新規出店を積極的に推進していきたいとしており、ホテルオーナーからの問合せを歓迎している。

■会社概要

住 所
東京都中央区東日本橋 2-16-4 NSビル9階

連絡先
03-5823-8400

代表者
代表取締役 内村隆志

事業概要
・ホテル、旅館、アミューズメント施設の経営、運営
・ホテル、旅館、アミューズメント施設のコンサルティング
・人材派遣業務
・飲食店業
・不動産の売買・仲介・管理

運営ホテル
14 ホテル

URL
<http://vanilla-resort.jp/>