

とまれる

外国人滞在施設経営事業に先鞭をつけ 法的クリアな民泊市場開拓を目指す

編集部

物件確保と安全な仕組みづくりに注力
行政、宿泊業界とも協調へ

IT関連サービス事業を行なう株式会社百戦錬磨の子会社、とまれる(株)代表取締役・三口聡之介氏は、「国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業」への参入にいち早く名乗りを上げた。マンションやアパートなどの空き室を訪日外国人旅行者に提供するプラットフォームとしてマッチングサイト「TOMAREERU」を運営するというもの。

事業化にあたっては、昨年不動産賃貸仲介大手のエイブルとの提携も発表された。同サイトに掲載する物件情報の確保上のメリットは非常に大きく、特区事業として位置づけられる同ビジネスの安定化に貢献するとみている。一方のエイブルにとっては管理する物件の空き部屋対策という新たな意味をもつ。

「インバウンドの急増で東京や大阪の主要ホテルの稼働率は既に90%を越えており、需要は今後もふえていくものと思われます。一説には4万室足りないともいわれていますが、東京オリンピック・パラリンピック以後の需要がわからないと新規の設備投資にはリスクがあるというのが投資家の見方でしょう。そこですでにある賃貸用の空き家・空室を宿泊施設として活用する民

泊が注目されているのです。しかし、旅館業法の取得要件を踏まえると一般的な民家で旅館業の認可を受けるのは不可能に近く、現状法的にブラックなので当社はホワイトになってからスタートするつもりです」(三口氏)。

同事業開始にあたり物件供給がどの程度あるかを探るべく、同社は昨年10月、大阪でサブリースを手がける不動産管理会社などを通じ、オーナーから仮申込みを行なっている。その反応はきわめて高く1か月程度で約8000室に達したというが、大阪市・大阪府の議会で認められなかったことからあらためて東京で同様の仮申込みを行ない、ここでも約1万室のオーダーがあつたという。

このことから、供給に関しては十分にマーケットがあると判断、今年4月から東京で正式に営業を開始しており、現在1か月に1200室ペースで申込みを受けている。

当初警戒心を抱いていた既存宿泊業界も徐々に理解を示しはじめてきているという。

「業界の会合などで、あくまで法律の枠内で事業を推進することを丁寧に説明しており、かなり理解を得られるようになってきました。業界の理解が進めば自治体の特区認定への動きも促進されると思います」(三口氏)。

当面は、特区認定を受けている東京都心および隣接する9区を中心とする物件のマッチングサービスを行い、徐々にエリアを広げるということになりそうだが、実際、提供する滞在日数7〜10日以上、宿泊できる部屋は25㎡以上というのはかなり高いハードルであり、利用者ニーズとはマッチしないケースが多いと思われる。その点について、三口氏は、「国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業は当社の提案がもたらなっていますので、とにかくはじめてみるのが大切で、そのなかで現実に合わせて修正も行なわれていくものと考えています」と、長期的な視点に立つて取り組んでいる。

地方の展開についても、国家戦略特別区域法と「地方創生特区」構想が法的に同じ立てつけになっていることから、事業認定の動きが出てくると推測される。こうした動向の、いわば水先案内(ローンチ)を担い、規制に阻まれていた民泊市場開拓をリードしていくのが、同社のドメスティック戦略といえそう



三口聡之介氏
代表取締役