

買わない 不動産投資 ドレ箱宿泊所

楽待コラムニスト
全国民泊同業組合連合会 理事

大神麗子

みらいパブリッシング

はじめに

初めまして。宿泊不動産投資をしております、大神麗子と申します。

今、日本は人口減少などによる社会問題が進んでおり、全国に**空き家は820万戸、7件中1件は空き家**という状況になってしまいました。2033年の空き家数は約2150万戸、空き家率は30・2%に上昇すると予想されています。これでは、**本当に不動産を買って大丈夫なんでしょうか・・・**。

「わざわざ多額の借金をして購入するのに実質利回り3パーって・・・ちょっと割りに合わないなあ・・・。」というのが私の本音です。

どのみち、融資枠も決まっていますので一氣にどんどん増やすことも難しいですし・・・。「もっと手っ取り早くがつつり稼ぎたいな。」と。

そもそも、減っていく市場でお客さんを取り合うということ自体ナンセンスな気がしました。「**これから伸びていく市場で、放っておいてもお客さんがどんどんくる。**」という方がよくないですか？

はじめに

私の場合には、一般の賃貸業のような王道の方法ではありませんが、全て「サブリース」という手法によって、**自分自身は全く不動産を購入せずに運用**しております。他人に貸して賃料を得るもよし、自分で使うもよし。私の場合には貸し会議室やシェアハウスもやっています。その他トランクルームやレンタルオフィスにすることもできるでしょう。

本書では、その中でもっともオススメである「**宿泊不動産投資**」についてお伝えしていきます。

「民泊」といえば違法民泊のイメージでしょうか。「荒稼ぎできればラッキーだけどバレれば一発アウト。」ハイリスク・ハイリターンです。ちょっと博打っぽいと感じるかもしれません。

実際には、合法で民泊の運用すれば、長く稼ぐことができる上に高利回りが実現する良質な投資です。本年6月に民泊新法が施行されることが決まり、今非常に注目されています。

私はこれを宿泊施設としての不動産投資であることから「**宿泊不動産投資**」と呼びます。

副収入のため宿泊不動産投資を
始めてみよう！



一泊2万円で、
稼働率8割とすると…

売り上げは清掃費や
オプションを入れると

54万円だ※

うーん 経費はだいたい

24万円か※※



売上から経費を引くと



月に30万円の
利益になるぞ!!



※ 2万円×31日×0.8+5万円= 54万円

※※家賃12万円+公共料金2万円+wifi4千円

+集客サイトへ5万円+清掃料3.6万円+備品1万円= 24万円

詳しくは第10章7をご覧ください

私も数年前までサラリーマンをしていました。大企業の総合職だったので周りは全員が男性社員。転職も繰り返しながら働いていました。その傍ら「副収入を得たい」と思い、一通りの「副業」を勉強して試してみたのです。収入が生まれるまでに時間がかかるものや、手間や専門知識が必要なものは、結果としてうまくいきませんでした。

一人だけの女性社員として客観的に見ていたからこそ、忙しい30代から50代のサラリーマン男性にとって、こういった副業が最適なのかがわかってしまったのです。

「宿泊不動産投資」は、まさにサラリーマンにこの上ない副業だと確信しております。

第1章 民泊を始めるまで

- 1 学生時代のあることからヒントを得る — 14
- 2 サラリーマン時代 — 15

第2章 運命の民泊人生スタート

- 1 ネット検索で突如現れた、謎のビジネス — 20
- 2 民泊を始めることを決意 — 26
- 3 70万円の元手で試しに始めてみる — 27
- 4 運命の1件目オープン — 32
- 5 初めてのゲスト — 35

第3章 サラリーマンの副業に重要な5つのこと

- 6 ゲストが帰った後 — 40
- 7 4週連続で新規物件OPEN！ 翌月には7物件オーナーに — 43
- 8 衝撃の1カ月後 — 46

- 1 サラリーマンの99パーセントは副収入に憧れる？ — 50
- 2 サラリーマンが副収入を得られない理由 — 54
- 3 サラリーマンが確実に副収入を得るためのポイント5つ — 55
- 4 なぜ「宿泊不動産投資」なのか — 63

第4章 さあ、宿泊不動産投資を始めましょう

- 1 英語ができないけど大丈夫？ — 70
- 2 外国人旅行者が好む観光地とは？ — 72

- 3 写真はドラマチックに—— 75
- 4 ハウスマニュアル—— 78
- 5 よくある質問の回答集を用意—— 79
- 6 お部屋に注意喚起のPOPを貼りましょう—— 81
- 7 アクセスガイドンス—— 83
- 8 顧客が本当に欲しいものとは？—— 84
- 9 近隣からクレームが出ない運営—— 88
- 10 尖った部屋で稼ぐ—— 91
- 11 既存構造は無視—— 92

第5章

民泊110番！危険！民泊はトラブルだらけ！ 全国のホストから聞いた実際にあった怖い話

- 1 「民泊は稼げるらしい！」その噂で瞬く間に急増した「民泊ホスト」—— 96
- 2 クレームマーゲストで疲労困憊—— 98

- 3 近隣からのクレームで夜も眠れない—— 103
- 4 部屋の備品を壊される？ 盗難される？—— 105
- 5 黙って民泊をやって大家さんと大揉め—— 108
- 6 保健所が来る？ 警察が来る？ どういうこと！?—— 111
- 7 夢を抱いて始めた民泊。価格破壊で抱えたのは多額の負債のみ—— 114

第6章 超重要！

物件仕入れを制するものが全てを制する！

- 1 さあ、あなたのキャッシュマシンを探しに出かけましょう—— 120
- 2 極秘！ 大家さんから許可が出やすい物件の見分け方—— 122
- 3 大家さんを特定していざ「ピンポン」—— 128

第7章 慣れてきたらテクニクを

- 1 集客サイト一覧——132
- 2 サイトコントロールでラクラク一元管理——133
- 3 大手と同じ戦略は捨てる——134
- 4 「一室いくら」で効率化——136
- 5 国内客対応——139
- 6 短期予約を排除——140
- 7 集客はホテル予約サイトで。ただしリサーチはAirbnbリサーチツールで——143
 - ① 収容人数別のリサーチ
 - ② 競合の数を知る
 - ③ 他人をパクリまくりましょう
- 8 シーズンごとの価格設定——159
- 9 ドミナント戦略で圧倒的優位に立つ——163
- 10 パズル型戦略で効率的に稼ぐ——165
- 11 サブリースで何もせずに稼ぐ——168
- 12 オプションでさらに稼ぐ——169

おまけ 【役立つ豆知識】——173

第8章 2018年は合法民泊元年！

- 1 ビックウェーブに乗るチャンスが転がってきました！ 方法は3つ——176
 - ① 特区民泊について
 - ② 民泊新法（住宅宿泊事業法）について
 - ③ 旅館業法の簡易宿所について
- 2 あなたにあったものを選びましょう——194

第9章 簡易宿所で、最大限の高収益を得る！

- 1 簡易宿所の歴史——200
- 2 貸切の小さな簡易宿所とは？——203
- 3 簡易宿所をオープンするまでのリアル——205

第10章 簡易宿所はどうやったら取得できる？ 最短スケジュールを1から解説

- 1 物件が適合しそうか確認——214
 - ①用途地域
 - ②教育施設
 - ③構造基準
- 2 保健所へ事前相談、必要な物——223
- 3 必要書類の作成開始と申請書提出——224
- 4 消防対策——228
- 5 時間短縮！ 並行して工事などを進める〜カワザで解決〜——232
- 6 消防と保健所の立ち入り検査——236
- 7 どんな費用がかかるの？ どれくらい儲かるの？——237
- 8 今まさにビックチャンス到来——243

実践者コラム——248

- ① 阿部誠介さん
- ② 越谷大家さん
- ③ 辻哲哉さん
- ④ 宗華さん
- ⑤ スーパーホスト日下太介さん

第1章

民泊を始めるまで

1 民泊を始めるまで

1 学生時代のあることからヒントを得る

私は、高校生の頃に自習用のレンタルデスクを借りていました。1つのデスクを月額15000円、1カ月単位で借りるというもので、毎月家賃のようにデスクの使用料を支払うシステムです。

広いビルフロアに100台くらいのデスクが並べられており、15000円するにも関わらず通年満席の状態でした。売上をざっと計算すると1カ月あたり150万円。おそらくフロアの賃料は30万円くらいと言ったところだと思います。

単純計算で150万引く30万円は・・・。
想像すると、勉強どころではなくなりました(笑)。



そのことをきっかけに、スペースをレンタルするというビジネスに非常に興味を持ち、「これはうまい商売だな。いつかは私もやってみよう。」と思っていました。

その後、トランクルームやシェアハウスといった同類のビジネスがあることも知り、広く勉強してからどれを始めるのかを決めたいと思いました。

本を読んだりセミナーに行ったりしながら、実現に向けて動いていました。

2 サラリーマン時代

その後大学に入学し、就職活動を全力で行った結果、社会人になる日がやってきました。自慢と思われるのは困るのですが、当時厳しい就職氷河期だったにも関わらず、多数の上場企業から内定を頂いたことで話題となり、就活雑誌などからインタビューを受けたりしました。

就活にあたっては、一人で色々やってみました。就職を希望していた企業のビルのエントランスに一日中立って出待ちをし、社員100人くらいに片っ端から声をかけて、仕

事内容についてヒアリングしたこともありましたが（笑）。
変わっている子がいると噂になったようで、その会社のインターンで呼ばれるということも起きました。

将来的には起業したいと思いつながらも、「ビジネスエリート」「キャリアウーマン」などにも憧れていたため、その後は頂いた内定の中から就職先を決めました。
入社の日が楽しみになりましたが、一方で、私のまわりは親も親戚もみんな自営業だったので、正直サラリーマンが果たしてどんなものなのか、実際に入社するまではイメージもあまり湧きませんでした。

私は総合職の営業として働いていました。まわりのメンバーは全員男性。入社日以来、部署で**女性と働いたことは一度もありませんでした。**

そこで素晴らしい同期や先輩方に恵まれ、様々なことを学ばせて頂きました。その会社は**社員が1万人以上いるような大企業**でしたが、みなさん良い方ばかりでした。

しかし問題として、**仕事にやりがいを感じたことは正直あまりありませんでした**……。毎日朝早く起きて出社し、毎日同じような仕事をやっては、夜帰宅する。この繰り返し。

取引先に営業へ回りますが、特に刺激もなく、いつもより少し多めに売れた際には、微々たる達成感を味わう。これくらいです。と言っても、売上は会社のもので自分の給料には関係がありません。

このようにして2年が過ぎ、3年が過ぎて行くにつれ、**だんだん焦り始めました。**

「このままではやばいな……。」

限りある自分の人生の時間のほとんどを、やりたいことではないことに費やす……。

「一体なんのために働いているんだろう。」

やりたい業務でもなければ、興味もないし、やりがいもない……。

「**一体何のための人生なんだろう……。**」

帰宅後にビジネス書や自己啓発書を読み漁り、一日も早く自分でビジネスができるようにならなければと、「希望」から「**必達事項**」へと変わっていきました。

会社で決められた業務を淡々とこなし、給料をいただく。そうしてまた1年が過ぎていく……。

そうはいっても給料をもらっている以上、自分のやりたいことかどうかなんて関係ないと私は思っています。自分の働いた時間と引き換えに給料をいただいているのですから当然です。ですが実際、貴重な人生の時間を捧げているにしては、満足のいく代償ではありませんでした。

ちなみに私の勤め先は、世の中的にもホワイト企業と呼ばれ、給料は決して安くありません。でも贅沢ができるかといえばそんなことはなく、必要最低限の生活費に使い、将来のために貯金をしたと思えば、残るお金はほとんどありません。

貴重な人生の時間を我慢して費やしているにもかかわらず、結局欲しいものも買えないとは・・・。そんなことを思いながら悶々と一日一日を過ごしていました。

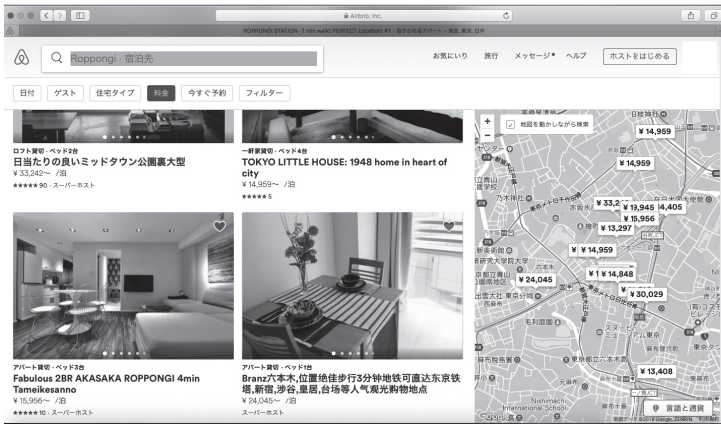
自分のやりたい仕事をして、たくさんの収入もあつて優雅に暮らしている人。それを叶えている人を見ては、心底羨ましく、悔しく思いました。

「このまま一生を捧げるとなれば本当にこれはマズイ・・・。」

第2章

運命の 民泊人生スタート

2 運命の民泊人生スタート



1 ネット検索で突如現れた、謎のビジネス

シェアオフィスかシェアハウス経営を始めることを目標に、本を読み漁ったりセミナーに通っていた日々のことです。

ある日、「シェアオフィス 集客」というワードで Google 検索をすると、謎の「Airbnb (エアビーアンドビー)」という言葉が目にとまりました。

「これはなんだろう」

そこには「Airbnb」なるものをやっている方々のブログがあがってきました。調べてみるとどうやら、**部屋を借りてそれをホテルのように旅行者へ貸し出しているらしいのです。**

マンションの1室にベッドや家具を置き、簡単な英語だけで旅行者とやりとりして部屋に泊まってもらう。そして Airbnb に掲載するのは無料ということでした。

「なんか怪しいな。」

普通にホテルに泊まればいいのにわざわざこんなところ泊まるわけがない、と全く理解ができませんでした。

「どうせ変なビジネス斡旋だろう。」とページを移動しようとした時、

「でも、そういえばホームステイというものがあるくらいだし、激安だからとかそんなレベルで成り立っているのかもな。」

そんなちょっとした興味が湧いて、そのまま Airbnb のサイトを見ってみました。

その時はたまたま六本木にいたので「六本木」で検索してみると、50くらいの部屋がヒットしました。

最初に見たのは、ごく普通のワンルームマンションにごく普通のシングルベッド1台と、ソファ

ベッドと少し可愛いクッションが置いてある、収容2名用の部屋です。

「へー。ホテルっていうより一人暮らしの人の部屋みたいだな。」

ふと価格を見てみると・・・、

14000円。

1泊14000円?!

「この人は多分ふざけているのかなあ。」

また次の部屋をクリックしてみると、次の部屋は・・・

20000円。

「えっ? ウソでしょ? こんな30000円くらいじゃないの?」

「これを20000円で使う人なんかいるの?? 意味がわからない。」

気づけば片っ端に、次から次へと部屋をクリックして調べていました。

「何が起こっているんだろう。こんなことがあるわけがない。」

どうやら、ホテルが不足しているらしいのです。

どうやら、日本に来る外国人が増えまくっているらしいのです。

どうやら、ホテルのような運営を大手業者ではなく、ごく普通の一般個人が行っているらしいのです。

「ええーっ」

疑問は消えないままでした。

「でも、これなら自分でも今すぐできるかもしれない・・・。」

やることは、今すぐごく普通の部屋を借りてごく普通の家具を置くだけ。シェアオフィス用に広いビルフロアを借りる必要も、シェアハウス用に不動産を購入する必要もありません。

「この話、ホント？」

その時はまだ疑いの目で見ていました。なんせ私は疑い深いのです。騙されるわけにはいきません。

エアbnb Airbnbには、ホストとして行く一般の方と思われる人の顔が掲載されていました。(サイトのマイコンに運営者の顔が表示される)

ニコニコ笑ってます。

プロフィールには、

I love trips.

I went to the world for a trip in backpackers.

I had a wonderful experience.

Therefore, I want to accept guests of the world.

I enjoy airbnb host.

私は旅行が大好きです。

私はバックパッカーとして世界中を旅しました。そこでたくさんさんの素晴らしい経験をしました。だから今度は私が世界中のゲストを受け入れたい。私は airbnb ホスト活動を楽しんでいます。

「そうなのか・・・。」

写真はニコニコ微笑みかけてきます。

「でもこんなビジネスとして成立するのかなあ。一般の人がよくわからずにやっているのか、もしくは趣味のようなものかな。」

と、PCを閉じようとしたのですが、**気になって仕方なかったのです。**

「一体何が起きているんだ」

気づけばその日は徹夜しており、朝になってしまったので、そのまま会社に行きました。

2 民泊を始めることを決意

普通のワンルームにベッド。14000円。

こんなものを利用する人がいるわけがない。騙されてはいけない……。未だ疑問は消えないままです。

でも、気になって仕方ありません。

家に帰って再びAirbnbエアビーアンドビーサイトを開いてしまいました。

するとそこには、**宿泊者からのレビュー**が載っているではないですか。

「利用する人がほんとにいるんだ……」。

さらには、カレンダーというものがあって予約状況を見ることが出来たのですが、**先の方まで予約が埋まっていたのです。その信じられない高額な宿泊価格で。**

「マジで……」。

頭をかち割られたような衝撃が走りました。

「とにかく今すぐ投資できる部屋を探さなければ!!」

次の瞬間にはHOMESのサイトを開き、関連するニュースや情報も調べあげていきました。

「そんなに初期投資もかからないし、ダメでもいいから試しにやってみよう。」

なんせ自分は今まで長い間、スペース貸しビジネスがしたくて仕方なかったのです。

またとないチャンスの到来! と思い、これに賭けてみることにしました。

3 70万円の元手で試しに始めてみる

まずはHOMESで物件を検索し、良さそうなものがあれば内見に行くということをし、エアビーアンドビー用として使っていました。そして、気に入った物件があれば不動産屋に頼んで、エアビーアンドビー用途で使用していいかを大家さんに聞いてもらいました。

今でこそ「民泊」は世間的に認知されていますが、当時は知っている人が非常に少なかつたため、大家さんはもちろん、不動産屋さんも「なにそれ」といった感じでした。

不動産屋さん自身も知らないので大家さんに説明してもらいようもなく、不動産屋に行く度に一から毎回説明をしたり、不動産屋さん对大家さんに電話している途中で私と変わったり、ということを繰り返していました。

その作業に時間がかかりすぎて大変だったので、説明をまとめた文書を作って渡すように変えました。これによって少し効率的になりました。

空いている時間があれば片っ端から町の不動産屋に電話をかけて、「宿泊で使っている物件を探してもらえませんか」という営業をしていました。休みの日には町なかの不動産屋の店舗に向き、物件紹介をお願いしました。電話を含め、ざっと100店舗くらいは営業してまわったと思います。最初は話に乗ってくれる業者もほとんどいなかったのですが、少しずつ話を聞いてくれる業者も出てきました。

訪問する不動産屋ですが、闇雲に当たっていたわけではなく、狙いを定めていました。自分の狙い目としては2タイプあり、**仲介手数料1カ月で営業している不動産屋と、昔からある地場の不動産屋です。**

昨今、世の中の的に賃貸仲介業者は競争が激しく、仲介手数料は半月分や無料というところが多いため、**丸々1カ月分もとっているような会社は集客が非常に厳しいのです。**引越して同じお部屋を借りる時、わざわざ仲介手数料をたくさん払いたいとは思わないですよ。ましてや0.5カ月と1カ月では倍も違います。紹介してもらえる物件はこの**不動産屋でもほとんど同じです。**当然のこととして仲介手数料が安い方の業者にお客さんが集まります。

ですので、仲介手数料1カ月の会社はお客さんがいなくて困っていますし、忙しくしてないだろうと思いい、それを狙って話をして行きました。案の定その狙いは当たり、大家さんに営業をしてくれました。「仲介手数料1カ月を満額で払いますし、**いい物件があればたくさん借りますので、**宿泊で使ってもいい物件を探してください。」と言うと業者の中にはこちらがお願いしなくても菓子折りを持って大家さんをお願いに行ってくれたり、**大家さん宛てに手紙を書いて出してくれる方まで出てきました。**

今までは宿泊で使いたいと言うとあまり親身に話を聞いてもらえなかっただけに、それだけで何だか嬉しい気持ちになったのを覚えています。結局、物件は見つからなかったのですが。

もう一つの戦略としては、昔からある地場の不動産屋です。**稼業で老夫婦が経営しているようなところですね。**このようなお店は、**地元民同士のつながりが濃く、昔からの付き**

合いで大家さんから物件を預かっていることが多く、不動産屋と大家の間に信頼関係がありません。

そのため、**不動産屋から大家さんに話をしてもらえば聞いてもらえやすいのです。**また、不動産サイトに載せるのも面倒なのか、市場に出回っていない**未公開物件もたくさんありました。**

このように物件を探している中、ようやく宿泊用での使用を許可して頂ける部屋が出てきました。**運命の1件目です。**契約書ももらい、大家さんに菓子折りを持ってお礼の挨拶に行きました。

物件探しにはとても苦労しました。後から知ったことなのですが、世の中の民泊ホストは、そもそも**大家さんに黙ってやっている人が多かったです。**ただ、私は勝手に使うのはだめだろうと違和感なく思っていたので、そういった発想もなく頑張って大家さんにアタックしていたのです。というより実は、最初は宿泊用に借りるのを嫌がられるとすらも思っていました。大家さんも借りてもらえば家賃が入るわけなので、借り手がついて喜んでくれると思っていたのです。

住居用であれば借りるのは1人1部屋ですが、**宿泊事業をしている客を掴めば複数の部**

屋を借りてもらえるわけで、不動産屋からも上客として喜んでもらえるのだろうな、とさえ思っていました。

その予想に反して苦労してしまいました。そんなこんなでようやく、1件目をゲットすることができました。

場所は新宿区。築古アパートの3階建の3階。

エレベーターがないので3階の部屋の客付けが難しく、ずっと空室になっているとことで渋々宿泊での使用の許可をもらえました。ゲストに階段で上がってもらうことに懸念はありましたが、6人の収容が見込めるような広さというところを優先し、40平米以上あったその部屋に決めました。

12万の家賃、礼金、敷金、仲介手数料、保証会社料、鍵交換代などで、**70万円程度を支払い、**物件の契約を無事に終えました。

4 運命の1件目オープン

そんなこんなでようやく新宿区に運命の1部屋目をゲットした私は、必要な家具や家電をネットで一通り購入し、搬送日を決め、その勢いでAirbnbエアビーアンドビーに登録しました。

家具のないカラ部屋の写真に「準備中。まもなくオープン（英語）」と文字を入れ、その写真をメインにAirbnbへ掲載しました。

カラ部屋の状態の掲載でも、結構なビュー数がありました。しかし、Airbnbのシステムとして新規オープンの数週間はSEOが上がる（上位表示に持ってきてもらえる）ということだったので、この状況のまま載せてそのお得な期間を使ってしまうのはもったいないな、という思いもありました。

そんな中、初の問い合わせがありました。

「部屋はいつ出来上がりますか？（英語）」

「家具の写真がないですが、到着日までに必ず完成していると約束してもらえますか？（英語）」

なんせ、何も置かれていない部屋の写真に「準備中」と書いてあるだけですからね。旅行者は自分が到着する日までにベッドの設置が終わっているのか、心配なことでしょう（笑）。

「はい、必ず約束します。（英語）」と返信し、初めての予約をゲットしました。

物件の立ち上げは自分一人で、部屋に籠ってやりました。

私はそれまで家具の組み立てどころか、ドライバーすらも触ったことがないような世間知らずの人間だったため、本当に全く何もわからず、少々の組み立てをするにしても何人もの知人に電話をしたり、基礎的なこともイチからネットで検索したりと、通常の人のおそらく10倍くらいの時間がかかってしまいました・・・。

ホームセンターにもこの時人生で初めて行きました。アマゾンのサイトに「女性でも30分できる！」と書いてあるベッドの組み立てにも、6時間くらいかかってやっと1台出来上がるようなペースで、苦労しながらトロトロとやっていきました。夜遅くなつて疲れてしまい、そのままその部屋で寝泊まりしたことも何度もあります。自宅から物件までが離れていたこともあり、途中からは「もう泊まり込んで作業する方がラクだ」と割り切っていました（笑）。

数日後に大家さんから電話がありました。

「2階の部屋の入居者が引越することになったから、部屋が空くことになりました。大神さんの方で2階も借りないですか。」

さらに、昔は大家さん自身が1階でお店をするのに店舗として使っていたのですが、現在はほとんど閉めているため、よかったらそこもまとめて**1棟で借りませんか？** まとめて借りてくれるなら少し安くしますよ。という話でした。

前述の通り、物件は1階に店舗スペース、2階に1部屋、3階に1部屋、という**全3室のアパート**でした。

その時点で私は、3階に借りた1室をAirbnbに掲載し、すでに問い合わせが来ていたことで手応えを感じていました。まだオープン前でしたが、勢いづいていたのでその提案に合意することにしました。3室まとめて借りたことで賃料も割安になり、賃貸の契約金のほか、家具家電など全て含めても200万円くらいで納まりました。

結果として、最初の1件目から早くも、1棟でスタートすることになりました。

5 初めてのゲスト

ついに、最初のゲストが来る日がやってきました。ドキドキです。

最初のゲストはタイ人の4人組、3日間のステイです。予約はあっさりとは決まり、決済などの手続きはAirbnb側がやってくれるので**思ったより簡単**でした。

その日は夜に会食があったため、直接お会いすることは出来なかったのですが、入室時はゲストに喜んでもらえるよう、部屋にお菓子や手書きのメッセージカードを置いて準備万端でした。**何と言っても部屋のopen日なので、家具も家電も布団も全てが新品**です。夕方から部屋の中を準備し、足りない備品がないか何度も確認しては買いに走りました。

「さあ、いつでも来てくれ」

その後、予定していた会食に向かいました。**到着時にゲストさんが喜んでくれる姿が目**に浮かびます。いい旅行になればいいなあと、自分までワクワクしてしまいました。

その後、20時頃にゲストさんが無事に到着されたようで、「無事に着いたよ」と連絡が

きました。「ありがとう」「楽しい旅行にしてね」といったやりとりをし、明日もまた何かメッセージを入れてみようかなと楽しみにになりました。

会食が終わり、二次会に向かっている途中です。
なぜか鬼のように携帯が鳴るのです。

時間は深夜0時。非通知。

その時は賑やかなお店にいたことから電話で話すのも一苦勞で、相手が何を言っているのかよく聞こえませんでした。

「誰ですか?」「何ですか?」と何度聞いても、相手が何を言っているのかよくわかりません。

「Airbnbに登録したせいで電話番号が流出したのかも。迷惑電話かな。」
そんな考えを巡らせていると、また電話が鳴りました。

そしてその時、ピンときたのです。

「あ、もしかしてゲスト?」

「やばい、なんかあったのかも。」

一瞬にして酔いが覚め、店の外からAirbnbに載っていたゲストの連絡先に電話をしました。でも、かかってくる番号は非通知で、ゲストかもしれないというのは単なる勘ですし、もし違ったら深夜に電話を鳴らしてしまうのは申し訳ないと思ったりで、ワンコールしかできませんでした。

その後折り返しを待つてみるものの、ゲストからの電話はなく、勘が外れたのかなと思つて店に戻り、少し飲んでから帰宅しました。

しかし、家に着いた途端、また電話が鳴ったのです。

時刻は深夜2時。先ほどと同じ非通知。

直ぐさま電話をとりました。
すると・・・、

それはやっぱりゲストからでした。

聞いてみると、どうやら「お湯が出ない」ということを言っています。

その瞬間全てが理解できました。

「うわー、やってしまった・・・。」

そうです。ガスの契約をするのを忘れていたのです。

部屋のセッティングは完璧にしたのですが、ライフラインの契約をしなければいけないことが頭から抜けていました。電気や水道も同じく忘れていたのですが、おそらく電気や水道は前の入居者が解約してからもしばらくの間供給され続けているためストップはされないのです。しかし、ガスは解約時に元栓を閉める作業があるためストップされてしまうのです。

「やばい・・・。どうしよう。」

このままではゲストはお風呂に入れません。

「どうしよう・・・。どうにかしなければ。」

東京ガスに電話をするも深夜は対応時間外。どうすることもできません。

「やばい・・・。うちの家に来てもうか？ でも遠すぎるし、この時間からここまで来てもらって、風呂に入ってまた新宿に戻ったら朝になってしまうな。」

そこで一つ案が閃きました。

「私がお金を払うから、近くの銭湯に行ってもらえる？」

ゲストにそれを提案し、その傍ら、もう一つの携帯で片っ端から近隣の銭湯にまだ営業しているかを聞きました。最寄りの銭湯に当たってみるものの、時間も遅いのでどこも既に閉まっている状態。やっとのことで開いている店を見つけて電話してみても、タトゥーお断り。外国の人はファッションでタトゥーをしている人も多いのです。

「これ以上遅くなると、さらにどこも閉まっていく一方だな・・・。」

時間は深夜2時半。

もう策はない。

「申し訳ないけど明日ガスを通せるようにするから、今夜は風呂を我慢してくださいませんか。お詫びに今日の一泊分の代金は全額返金しますよ。」と、ゲストに提案。承諾を得ました。

お湯が出ないだけでタダで宿泊できたというのは、もしかするとラッキーに聞こえるかもしれませんが。でもゲストはその時、海外旅行中です。次の日も朝からまわりたいたいところがいっぱい。スケジュールをぎっしりと詰めて、たった3泊しかないうちの貴重な1日な

のです。時間や体調こそが命。本当に申し訳ない気持ちでいっぱいになりました。一夜明けて翌日、ゲストが外出している間に部屋へ入り、業者を呼んでガス等の開通を済ませた後、返金する宿泊費に謝罪の手書きメッセージを添えて、テーブルの上に置いて帰りました。

「こういうことは二度とないように気をつけないと」
反省しながら家に戻ったのでした。

6 ゲストが帰った後

この件により、私の人生初の民泊は0円でのスタートとなってしまいました。そこからゲストの滞在中は何度かメッセージのやり取りをして、自分の好きなレストランをオススメしたり、観光地までのアクセスを教えてあげたりしました。2日が経ったチェックアウトの日、ゲストは早朝のフライトということで朝早い時間に出て行ったようでした。

初のゲストを終え、部屋がどうなっているのかを見に物件まで行ってみると、そこで最初に驚いたのは、あまりにも部屋が綺麗だということでした。備品は整理整頓して戻っており、ゴミは分別してゴミ袋に入れてあり、おまけに掃除機とクイックルワイパーまでかけてありました。掃除機もワイパーも、清掃用具は新品で開封すらしていなかったはずなのです。食器類も全て洗ってありました。

お客様が部屋にゴミをまき散らして帰らないまでも、まさか掃除までして帰ってくれるなんて、思ってもいなかったのでびっくりしました。

日本人でもこんなにマナーが良い方はあまりいないのではないのでしょうか。ホテルに泊まった後に掃除までして帰る方がどれくらいいらっしゃるでしょうか。少なくとも私は見たことがありません。ちなみに、世間でよく言われている「外国人はゴミを適当に捨てる。マナーがない。」という意見は、単なる偏見でしかないと感じます。これは私が日々接しているので100%断言できます。いろんな人がいるけれどそれは日本人でも同じことであり、外国の人だからどうだといったことは絶対にありません。

そしてその後、リビングに置いてあるデスクを見ました。

そこには・・・、

「素敵なお部屋を提供してくれてありがとう。私たちはとても楽しい旅になりました。たくさんの方に行ってきました。初日はガスのもので迷惑をかけてごめんね。素早い対応をしてくれてありがとう！置いてあったお金でこれを買ったよ！今度あなたがタイに来るときは連絡してね！どうもありがとう（英語）」

と書いてある手紙と、返金用に私が初日に置いたお金で買ったというプレゼントが置いてあったのです。

翌日、ゲストから5スター（満点）のレビューが届き、きっと相手は怒っていると思いで込んでいた私は、安心したとともに感動を覚えました。

この初のゲストが素晴らしい方だったおかげで、私は現在も民泊を続けられているのだと思っています。

7 4週連続で新規物件OPEN！ 翌月には7物件オーナーに

「これはいける」

初ゲストの対応を終えて手応えを感じた私は、もっと物件を増やしたくなりました。

依然として物件探しは難航しましたが、何と言っても、ずっとやりたかったスペース貸しビジネスの展開なのです。大変と感ずることは全くなく、毎日楽しくて仕方ありませんでした。

運営している部屋の問い合わせは毎日来ている状況でした。1件目を紹介してもらった不動産屋との繋がりもあり、それなりに紹介案件をもらえるようになっていました。

振り返ると今でも驚くのですが、1件目をOPENしてからの1カ月間は、毎週新規の物件を増やしていました。

1週間に1件のペースで新規物件を出していたので、最初の3室と合わせ、民泊を始めた翌月には7物件のオーナーになっていました。



この頃には、立ち上げは友人に謝礼を払って代わりにやってもらったり便利屋に頼んだりして、とにかく自分自身は物件探しに注力していました。家具の立ち上げは私だと数日間かかってしまうところを、慣れている方にお願ひすれば1部屋あたり3時間ほどで終わるので、**1回につき1万円ほどの謝礼でも喜んで請け負ってもらうことができました。**

- 1 物件を探して契約完了。
- 2 通販で家具家電を発注し、到着日を全て同じ日に設定する。
- 3 立ち上げの前日に全ての家具が物件に届くようにする。
- 4 友人に物件の住所と写真を送って、立ち上げに行ってもらおう。
- 5 届いたダンボールだらけの部屋で作業を始めてもらう。こちらからはその都度、ラインや電話で作業を指示。

このようにすることで、**自分は現地に行かなくてもスマホさえあれば、思い通りの部屋を他人に立ち上げてもらえるので、どんどん進めていけるようになりました。**立ち上げ担当の友人がスムーズに作業できるよう、予め作成した説明文章などを送って連携しながらやりました。

民泊の同業仲間に、始めた翌月に7物件を運営していたことを話すと驚かれます。これには自分なりに工夫していたことがありました。

物件を新規で増やす際、裏ワザでテストイングしながら最小限のリスクで増やしていったのです。

それは何かというと（書くとな怒られそうですが（笑））、**内見に行った際に部屋の写真を撮っておき、それをまだ借りるかわからないけど、試しにAirbnbサイトへ掲載してみるといいのです。**内見に行った部屋を片っ端から載せるのです。

この立地でいいのか、この部屋でいいのか、需要があるのかわからないのかを知るためにとりあえず載せてみて、**ビュー数や問い合わせがたくさ**

ん来たものだけ、確信できた時点で借りることにしていました。あまり反響がなかった物件に関しては借りなければいいので、載せている部屋を Airbnb サイトから削除する。それだけです。

多少の罪悪感があったものの、(まあ、不動産サイトにも写真が載っているわけだしいいか。) のような感じで掲載してみても1週間ほどおいて反応を待ちました。中には、まだ借りていないのに載せた時点でお客さんから予約が入ってしまい、もしも借りられなかったらどうしようと(時間差でその物件が他の人に取られていたり)ヒヤヒヤした時もありました。

そうやって確実に儲けられそうな物件のみを着々と増やしていきました。

8 衝撃の1カ月後

前述の通り、民泊を始めた翌月には7物件のオーナーになり、怒涛の新規出店はそろそろ一休みにしようということで普段通りの生活をしました。疲れ果てていたのもあります(笑)

その頃やっていたことは、気が向いた時にスマホでゲストからの問い合わせに返信することと、ラインで清掃業者へ連絡をすること。これだけでした。合計すると、一日の所要時間は30分くらいと言ったところでしょうか。

昼過ぎまで寝て、友人と遊びに行ったり飲みに行ったりしている最中にスマホで連絡を返す。逆に言えばそれしかすることがなかったのです。今であれば、リサーチなど他にもっと効率上がるようなスキルを知っていますが、当時はその方法すらも知らなかったのです、リアルに他にすることが見当たらなかったのです。

そうして1カ月が経ちました。

私は普段、銀行口座を確認する習慣があまりないため、特に気にしていなかったのですが、気がついたら1カ月後に口座へ300万円ほどが振り込まれていました……。

その頃は1物件あたり40万強の売り上げがあったようでした。合計7物件ありました。普段と変わらない日常を送りながら、友人とメールをするような感覚で連絡を返しているだけで、1カ月後に300万円のお金が振り込まれてきたのには、正直、大きな衝撃と戸惑いがありました。最初は恐る恐る受け取ったような感覚もありました。

私は性格的に仕事をするのが好きなので、「ラクして寝ながら稼ぎたい」というような気持ちも全く持ち合わせていませんでした。

ですので、このような呆気ない出来事に、狐につままれたような気分になりましたが、このようなことが翌月も、その翌月も続いていきました……。

第3章

サラリーマンの 副業に重要な 5つのこと

1 サラリーマンの99パーセントは副収入に憧れる？

給料が上がらないことや将来が不安なことから、副業したいサラリーマンが増えていきます。スマホやSNSなどが誕生したことも重なり、ここ数年はまさに**副業ブーム**。セミナーにはたくさんの人々がいきいきと集まり、本や雑誌で勉強を続けています。

しかし、現実に副業を開始して、**副収入を得られるようになった方はほんの一握り**だと言えるでしょう。

毎日朝から夜まで一生懸命働いて、子供という時間より両親という時間より妻や彼女という時間より何より、会社で長い時間を過ごす。**人生のほとんどを会社で働くために使う**。これが好きな人であれば問題はないのですが、もし好き好んでやっていないのであれば、なんだかもったいない気もしますね……。理不尽な上司や生意気な部下や、うるさい取引先と過ごす時間が、やりたいことすべてを差し置いてあなたの「人生のほとんど」を占めているとすれば……。

もしその場合、ほとんどの人生の時間を「給料（収入）を得るために使っている」とい

うことになるはずですよ。

それにも関わらず、贅沢できず、必要なものまで我慢し、お昼ご飯や飲み物代も節約、コンビニで欲しい物にまでケチケチするのは、さすがに嫌気がさしませんか。それでは一体何のために働いているのかわかりません。

こんなデータがあります。

日本人の平均年収は422万円

男性平均521万円 女性平均 280万円（平成28年国税庁 民間給与実態統計調査

調べ）

ボーナスや残業代、福利厚生などがそれぞれ異なると思いますが、単純に12カ月で割ってみると**全世代平均月収は約35万円**です。

これが多いと思うか少ないと思うかは人それぞれですが、**35万円**というのが**1カ月あたり**の日本人の平均対価であるということに違いありません。**35万円が貰えれば、我慢してまで嫌な仕事をしなくていいとも言えるのかもしれない。**

第1章でお話しした通り、私自身も上場企業に勤めていましたし、他社にもたくさん

の友人がいます。肩書きもあって、頭も良く、おまけに努力家の勤勉な方ばかりです。でも、「副業して副収入が欲しいか」と聞くと、ほぼ100パーセントの方が「副業したい」と答えるから驚きです。

現在、私のところに相談に来られる方からの一番多い要望は、「**こだわりはなくて、収入が増えればなんでもいいから良い副業ないですか。**」です。

副業への欲求は、生活に困っている人やブラック企業の薄給社員に限ったことではありません。一流企業であれ、正社員であれ、全く関係ないのです。無論、ブラック企業で毎日朝早くから終電まで働いているのに少ない給料しかもらえないと嘆く人々にとっては、副収入が欲しい以外の何物でもないと思います。

過去の日本は経済成長を続けていて、給料も年功序列制で上がっていくという前提がありました。新卒で会社に入社して、**そこにずっと勤め続ければ日に日にいい生活ができるようになっていく。**そういった信用があったからこそ、日本では給料だけに依存しても安心して暮らせると思っている人が多かったわけです。

しかし、90年代のバブル崩壊でその前提は脆くも崩れ去りました。そして失われた20年に突入したわけです。バブル崩壊なんて、とつくの昔ですよ。給料が上がる前提がない現

代に私たちは働いているわけですからね。時代はすっかり変わったのです。

政府は今、多様な働き方を認める「**働き方改革**」を提唱しています。これを機に副業を認める企業が増えてきました。時間外労働の削減による残業手当の減少など、仕事を取り巻く環境自体が変化していく方向にあると言えるでしょう。バブル前の感覚で居続けていると、実態は離れていくばかりです。

政府が兼業や副業を後押しするためにモデル就業規則改正の動きをしているということは、つまり「**これからは一つの会社の収入だけに依存せず、自分の身は自分で守るように促している**」ということでしょう。給料が増えないのであれば、自分で稼ぐしかありません。このデータから見ても、もしちょっととした贅沢や、趣味、自分のしたいことにお金を使いたいという願望がもしあるとすれば、**今後は副収入を得ていくことが必須と言えるのではない**でしょうか。

本業一本で頑張っている人はそれはそれで良いと思います。ただ、ひとつの収入源だけに依存せずに複数の収入源を確保できている方が安心であることは間違いないでしょう。

いずれにせよ、**本業で精神的な安定を得ながらプラス副業で、自分のワクワクするビジネスからも同じくらいの収入が得られる**というのは、魅力的なことだと私は思っています。現状の生活に対する不満や将来に対する不安があるなら、**1日でも早く行動しておいたほ**

うが得です。行動したものの勝ちです。

まずは、せっかく本書を読んでくださっているあなたが、そうなることを願っています。

2 サラリーマンが副収入を得られない理由

ではなぜ、たくさん書籍を読み、休日を使ってセミナーに行くほど向上心が高い方々が、実際に副収入を得ることに成功しないのでしょうか。

そこには、私なりに考える2つの理由があります。

まず前提として、自分で稼ぐためにはビジネスや投資をする必要があるわけです。

事業（ビジネス）をするには多大な労力や時間を費やす必要があります。立ち上げ時も運営中もずっとです。想像上では「スタッフに丸投げで♪」なんて思っていますが、現実はそのなにごくありません。あなたは全てイチからスタートすることになります。副業で

別の事業を立ち上げるには労力的にもハードルが高すぎます。

投資をするにしても、株やFXなどの金融投資をしてみても、値動きが気になって一日中スマホを見てはそわそわ。当然続きません。不動産投資の場合は多額の借金（融資）をして購入することになるので、軽い気持ちでは買えません。だいたい、最初はどんな物件がいいのかもわからないわけです。加えて、素人の方に優良物件はまわって来ません。

結果、事業をするにも投資をするにもハードルがとても高く、長い勉強の末ようやく事業を開始したとしても、そのカテゴリのプロたちと同じ戦場で戦っていかなければならず、副業で片手間になる人が勝ち続けるのには非常に不利な状況だということです。

こういったことから、実際に副収入を得ることに成功する人があまりいないのだと私は考えています。

3 サラリーマンが確実に副収入を得るためのポイント5つ

前項で、なぜサラリーマンが副収入を得られないのかについて、私なりの考えを述べま

した。あなたも思い当たる節がありましたでしょうか。

では、どうすれば副収入を得ることが実現するのでしょうか。

その一番の近道は、「投資と事業のハザマを狙う」ということです。投資ほどハイリスクではなく事業ほど時間がかからないものです。

それにあたって、必ず押さえなければならぬ重要な5点があります。失敗する人はこのポイントを外しているから副業を断念してしまうのです。逆に言えば、この5点をしっかりと押さえれば、効率的に副収入を得る道に進めることができます。サラリーマン副業を実現化するためのキーです。一つ一つ見ていきましょう。

◇副業で重要なポイントその1…小資本でできる

副業を始めるのに大金が必要となるとどうでしょう。ためらってしまいますよね。

「現金1000万円を投資すると5年後に3000万円が得られます！」
すごい利回りですし、とんでもなくいい話でしょう。でも、

「上手くいくのかも続けられるかもわからないし……。本当の話なのか騙されているかもわからないし……。大金を投資するのは怖い……。」

そもそもそんな大金ないよ という方も多いと思います。

「副業でやりたいだけなのに……。」

正直借金もしたくありません。

「不動産投資かぁ。融資を受ければ貯金が少ない人でもできるみたいだな。でも……。借金してからでは手遅れだよ……。いい物件なのか見定める能力もないし、よくわからないから怖いなぁ。」

もっと気ラクに、始めたい。

そう思うのも当然です。

最初の一步なのでから。

小さくでもいいから無理のない範囲で、余裕資金で始めるのが経済的にも精神的にも安心です。小資本で始めて安心しながらやるのが副業です。

◇副業で重要なポイントその2…時間が取られない

3 サラリーマンの副業に重要な5つのこと

何か副業始めたいなと思って目をつけるのが「株・FX」。大体の方が通る道ではないでしょうか。副業といえれば！ という代名詞です。

しかし、副業の中でもこれで失敗したという方は後を絶ちません。よく考えてみてください。株やFXは、プロ中のプロがバトルを繰り返している金融マーケットでの戦いです。少し勉強しただけの**生半可な知識で勝てるものではありません**。機関投資家も多数います。ましてや金融の動きは自分でコントロールできるものではありません。

「副業で片手間で、気軽に大金稼がたい。」なんて甘い戦場ではないのです。世の中には「株やFXで資産を何倍にした！」というような本がたくさんあるため、簡単に稼げるような気分になってしまいますが、やってみれば分かる通り、現実には厳しいことでしょう。それはさておき、株やFXが副業に適していない最たる理由としては、**時間を取られることです**。一日のうちにも何度もスマホを見て値動きを確認し、売り買いのタイミングにも時間を使って、**結局本業に手がつかなくなります**。これが副業における**最大のデメリット**です。

あなたは毎日忙しいのです。朝早く家を出て、出社後すぐ会議に出席しては、プレゼン資料を作り、その後は営業に出かけ、取引先を回り、夕方は事務処理をしてから日報を書

いて、夜は接待があるのです。スマホに一日中はりついていくわけにはいきません。

副業をするためには、**予め時間を取られないものを選ぶべき**です。具体的には、**一度仕組みを作ってしまうれば楽にお金が入ってくるビジネスモデルに絞っていく必要があります**。

◇副業で重要なポイントその3…即効性と確実性

「副収入が欲しい。副業をしたい。」

その思いで本を読んで勉強し、休日はセミナーに行つての繰り返し。もう「副業を始め**るための勉強**」は**こりこり**なのです。一生懸命勉強しているのに未だ収入は入ってきていません。だいたい収入どころか、**書籍代やセミナー代でむしろマイナス**なのです。ただの情報通を目指しているわけではないのです。

先日参加した投資セミナーの話は良さそうでした。

でも今日読んだビジネス書の話も気になります。

ネットでは最近この副業が流行っているとのこと。

もう、時間ばかりが経っていきます。一体どうしてくれるんでしょうか。よくわから

ないことに時間を使うくらいなら彼女とデートでも行った方がマシです。とにかく今すぐお金が欲しいのです。それ以外興味ないのですが・・・。

ラクして稼げそう。そう思う方の大体が、通る道ではないでしょうか。アフィリエイト、Youtube、ブログ。やったことある方も多いのでは？ でも・・・実際のところ・・・稼げました？ 更新するだけだからラクそうに見えます。簡単そうに見えます。でも、収入が生まれない状態で継続して何カ月、何年もの間、発信し続けていく必要があります。むしろ、収入が生まれるかどうかわかりません。あなたが芸能人とかであれば別でしょうけど。普通の人がいきなりブログを書いてお金が入ってくるほど、甘くないです。耐えられますか？ そこまで根気ありますか？

副業でやるものは、できる限り成果が早く出る（お金がすぐ入ってくる）、かつ確実性の高いものを選ばなければ、結局のところ挫折してしまつて実現できないことがほとんどです。

◇ 副業で重要なポイントその4：一人でできる

副業を始めるのにあたり、チームづくりだとか、取引先探し、コネ人脈づくり・・・、

運営中に社員が必要、会社のビジョン、事業の展開・・・。
そんなの出来ますか？ 荷が重すぎませんか？

「一人で自由に、でもしっかり稼ぎたい。
ですよね？」

起業？？ 店舗開業？？ いやいや、そんなのやっつけられないよ。誰かに遠慮してやるのは御免だし、ましてや社員の面倒なんて見てられない。

「誰にも縛られず、本業にも差し障りなく、休日は遊びに行き、仕事終わりは飲みに行き、今まで通りの生活のまま収入が欲しい。」
ですよね？

自分一人でできるものが副業にぴったりです。そのためには、取り掛かりから運営中も含め、ずっと一人でできるビジネスを選ぶべきです。

◇ 副業で重要なポイントその5：充実感がある

5つ目は、わりと軽視されがちですが大事なことです。結局のところ、**充実感や幸福感がないと続けられない**ということです。

あなたは、毎日本業で忙しいんですね？ それにプラスで副業をしようとしているのです。それは今日明日だけのことでありません。この先ずっと収入を得続けていきたいのであればこの先ずっとやっていくのです。続けられなければ意味はありません。

ただでさえ本業ではやりがいや充実感で満たされずにストレスのある方も多いでしょう。それであればなおさら、副業でワクワクするビジネスを選んで楽しむべきです。

楽しいし稼げるし一石二鳥。そうなるためには、**充実感を得られるビジネスを選ぶこと**が大切です。やっつけて変化があったり、素敵な反応が返ってくるようなものです。そもそも充実感を得られた方が精神的にも安定するというメリットもあります。**充実感があつた方が幸福**であることは明らかです。

4 なぜ「宿泊不動産投資」なのか

◇民泊とは

民泊は、自宅や空き部屋の一室などを他人に有償で貸し出してホテルのように提供するサービスです。既に聞いたことがある方も多いことでしょう。

集客はインターネットの仲介サイトで行います。メジャーなのはAirbnbエアビーアンドビーです。名称の由来はAirbed（エアベッド）breakfast（朝食）を提供するサービス「Airbed and breakfast」。

旅行者はAirbnbエアビーアンドビー経由で宿泊料を支払い、ホストはAirbnbを経由して代金を受け取る。その際にAirbnbが双方からそれぞれ数%ずつの手数料を得る仕組みです。掲載自体は無料です。Airbnb以外にもたくさん民泊仲介サイトがあります。

数年前までは認知度の低かった民泊サービスですが、現在は観光・レジャー目的の訪日外国人旅行者の約7人に1人が、日本滞在中に少なくとも1泊は民泊を利用しています。

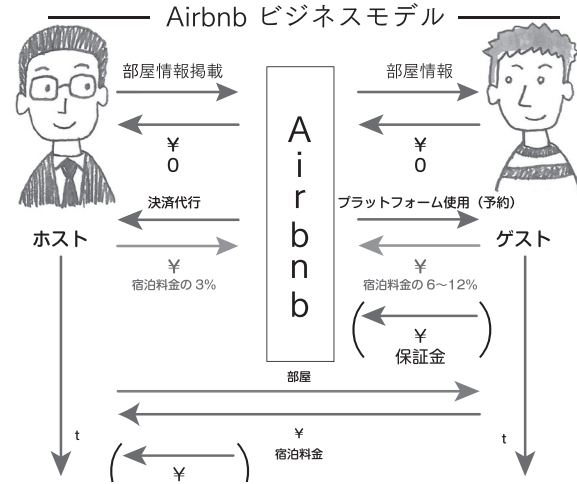
3 サラリーマンの副業に重要な5つのこと

「今の若者は物欲がない」などとよく言われていますが、それはある意味その通りだと思います。昔は、物を所有することにステイタスがありました。もとをたどれば大昔は皆、

家が空いているときに宿泊所としてほかの人に貸し出せる「Airbnb（エアビーアンドビー）」です。

シェアリングエコノミーとは、個人が保有する資産等をそれを活用したい他の個人も利用可能とする経済活動です。ここで活用可能な資産の中には、スキルや時間等の無形のものも含まれます。

欲しいものは購入するのではなく**必要ときに借りればよい**、もしくは**他人と共有すればよい**という考えを持つ人やニーズが近年は増えており、そのような考えの人々と所有物を提供したい人々を引き合わせる、インターネット上のサービスが注目を集めています。



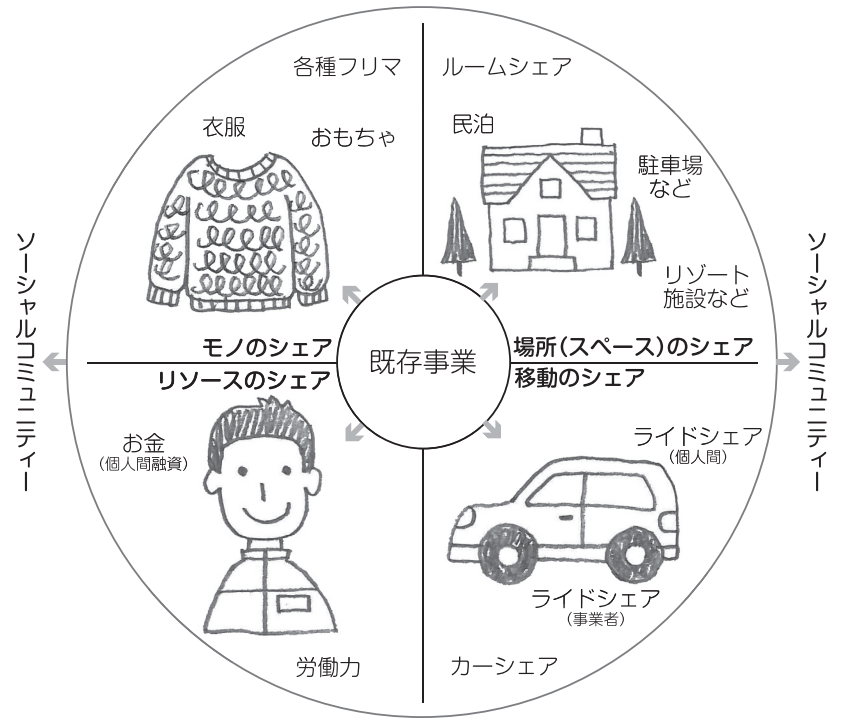
観光庁の訪日外国人消費動向調査から明らかになりました。ちなみにその調査によると、**旅館の利用が約5人に1人の割合**です。民泊がすでに旅行者の選択肢の一つとして十分に浸透したと言えるでしょう。

民泊利用者の9割は個人手配での予約です。これら個人旅行者のことを**FIT (Foreign Independent Tour)**と言います。

一昔前は、旅行といえば旅行会社のパッケージツアーを利用して行くのが主流でしたが、現在は個人で海外旅行に行く方が大半です。海外旅行の経験者が増えるに従い旅行目的も多様化し、ありきたりなツアーなどではなく自分の目的に合わせた旅行をしたいという要望が高まり、FITの割合が増えました。

◇時流に乗っている「シェアリングエコノミー」

3 サラリーマンの副業に重要な5つのこと



食料すらも乏しかったため、「所有する」ということに憧れがあったのでしょう。それが現代では、十分に物が行き渡り、21世紀に入ってからはいくらも推し進めてきた過剰生産・過剰消費を見直すことが求められているほどになっています。

時代は変わります。これからは必要以上に所有をするのではなく、みんなにとって価値があるようないいものはシェアをしていこうという時代になってきているのです。無駄を省くという合理的な見方もあると思います。

シェアリングエコノミーは、利用者みんながハッピーになる画期的な経済活動です。提供する側は自分の持て余している資産を気軽にお金へ変えることができ、利用する側は安く利用できるということで、一気に注目を集めています。

◇ サラリーマンに重要な5点全て揃ったオイシイとこどりの副業！ 宿泊不動産投資

ここまでで民泊の良さをお伝えしてきましたが、それよりも皆さんに重要なことは、「副業として合っているのか」ということだと思えます。いくら民泊ビジネスが面白いと言っても、副業に合っていないと意味がないですよ。

先ほど、サラリーマン副業に最も重要な5点についてお話ししました。即効性と確実性があり、小資本で一人ででき、あまり時間が取られず、充実感があるものでしたね。

私が皆さんに民泊をお勧めしたいのは、**宿泊不動産投資がこれら5つの条件にぴったり当てはまるビジネスだからなのです。**

物件を買わなくても賃貸で始められるので、小資本で開始できます。さらには賃貸ですし、嫌になったら解約すればいいだけです。不動産を購入するとそういうわけにはいきません。一度仕組みを作ってしまうとお金が入ってきます。時間が必要なのは最初だけです。最初に物件をセットアップしてサイトに掲載してしまえば、あとは**毎日空いた時間にゲストへのメッセージ返信をするくらいです。通勤中などの隙間時間で十分でしょう。**

オープンすれば、早ければ数日後にはお金が入ってきます。**即効性があります。**何より、スタッフを雇ったり、取引先を用意する必要もなく、**完全に一人でできます。**チームを作ったり、事務所を用意したりするのは面倒ですよ。副業ですのでそんなことはやってられません。しかも、誰にも気を使うことなく、**お客様に感謝されながら稼ぐことができます。**

これほど副業にぴったりのビジネスが過去にあったでしょうか。私は今のところ知りません。**まさに史上最強の副業だ**と思っています。

第4章

さあ、 宿泊不動産投資を 始めましょう

4 さあ、宿泊不動産投資を始めましょう



ゲストとの英語のやりとりについては、翻訳サイトを活用すれば問題なく対応できます。[Google 翻訳]で十分です。

Google 翻訳はとても便利で、入力した文章を翻訳できる以外にもこんな機能があります。翻訳のコラムの下に、テキストまたはウェブサイトのアドレスを入力するか、「ドキュメントを翻訳」をクリックします。「ファイルを選択」という表示が出るので、ここに翻訳したいファイルを入れれば、**wordなどの文章が丸ごと翻訳されます。**なんて便利！知らない方が多いようですので、ぜひ活用してみてください。

ただ、複雑な文章の場合は誤訳になることがあります。自分が解釈する側のシーンで使う時には問題ありませんが、ゲストに送る文書を作成する時は、**Weblio 翻訳**がおすすめです。私もこれを使っていて、精度が高いので重宝しています。

ゲストと直接会話する際も、あまり話せなくても大丈夫です。ジェスチャーを使い、おもてなしの気持ちで対応すれば自然と伝わります。

1 英語ができないけど大丈夫？

2 外国人旅行者が好む観光地とは？

世界最大の旅行サイト「TripAdvisor」は「外国人に人気の観光スポット2017」を発表しました。

本年度9回目となる当ランキングでは、「伏見稲荷大社」（京都市）が4年連続で1位に選ばれました。2位には昨年9位から順位を上げた『アキバフクロウ』（東京都千代田区）が、3位には『広島平和記念資料館』（広島市）がランクインしました。

日本独特の文化や日本ならではの景観を楽しむことができる観光スポットは、外国人観光客から根強い支持されているようです。

外国人に人気の日本の観光スポットランキング

- 1位 伏見稲荷大社（京都市）
- 2位 アキバフクロウ（東京都千代田区）
- 3位 広島平和記念資料館・原爆ドーム・広島平和記念公園（広島市）
- 4位 厳島神社（広島県廿日市市）

- 5位 東大寺（奈良市）
- 6位 清水寺（京都市）
- 7位 新宿御苑（東京都新宿区）
- 8位 金閣寺（京都市）
- 9位 箱根彫刻の森美術館（神奈川県箱根町）
- 10位 高野山奥之院（和歌山県高野町）

地方でインバウンドからの人気が急上昇しているエリアとは？？

宿泊施設を出す場合、もちろん可能であれば訪日外国人に人気の高いエリアがいいのは確かです。訪日外国人に人気の高い都道府県は、お馴染みですがこちらの主要都市となります。（「楽天トラベル」調べ）都市圏の宿泊施設でも高稼働率が続きました。

- 1位 東京都
- 2位 大阪府
- 3位 北海道
- 4位 京都府
- 5位 福岡県

ただ、確かに人気なのは上記のような主要大都市なのですが、近年は、**地方の人気も高**

まっけてきております。ファーストトリップでは東京、大阪などに行くのに対して、リピーター客は**日本の地方を楽しむ**というのが流行りとなっているのです。

では、一体どの都道府県が人気急上昇しているかといえば、こちらになります。意外でしょうか？

1位 島根県 2位 三重県 3位 鳥取県 4位 宮城県 5位 鹿児島県

島根県では、松江・玉造・安来・奥出雲が人気のようです。予約人泊数が前年同期比+155.0% (約2.6倍)と**全国でトップ**に増えています。

鳥取県は米子・皆生温泉・大山が人気です。香港からの予約人泊数が最も多く、2016年の香港航空による米子ー香港線就航など、国際線の拡充が予約の増加を後押ししたと考えられています。

三重県は、志摩・賢島の人気が上がりました。2016年5月に開催された「G7伊勢志摩サミット2016」による知名度の向上が、引き続き貢献しているとみられています。宮城県では、2016年6月にタイガーエア台湾が、仙台ー台北線を、2017年9月にPeach Aviationが仙台ー台北線を就航したことなどから、特に台湾からの予約が影響しています。

ています。

中国人、韓国人に比べると**台湾人**はリピーターが多く、来訪回数4回以上が全体の半数近くを占めます。特に年齢が上がるほどその回数は多くなります。平均すると約6回です。訪日に対する満足度が9割超と高く、2年以内の再訪を希望している人も多いことが影響しています。

台湾は第二次世界大戦までの約50年間日本の植民地だった時代があり、今も日本語が堪能な年配の方が多くいらっしやいます。日本の文化に関心を持つ若者も多いです。

鹿児島県は、2016年4月に発生した熊本地震の影響からの回復がみられ順調に伸びています。

こういった情報も参考になりますのでトリップアドバイザーや楽天トラベルが公表しているデータをネットで見てもみるのもオススメです。

3 写真はドラマチックに

サイトに掲載するものには最高の写真を用意してください。ここで勝敗が分かります。

4 さあ、宿泊不動産投資を始めましょう

ゲストは写真で物件を選んでいきます。あなたも旅行で宿泊先を探す時にはホテルの写真を見て選ぶでしょう。ピンボケした写真やスマホで撮ったような写真のホテルに泊まりたくなるでしょうか。ましてやサイト内では、綺麗に撮影された他社の写真と並んでいるのです。

写真はリスティングの顔です。看板です。めちゃくちゃ大切です。ゲストにとってはせっかくの旅行ですので、宿選びを失敗しないようにより慎重になるものです。

プロのカメラマンに撮影してもらいましょう。1回につき1万5千円〜2万円程度で請け負ってもらえます。かけるお金がもったいないからと自身で撮影する方もいると聞きますが、1泊10000円の部屋が稼働率100%だった場合に月300000円の売上のところを、稼働率の10%を失うだけで270000円となり、300000円もの損失になります。

これほどコスパの高いものはありません。絶対に節約はせず、プロのカメラマンに頼んでください。

どのような写真が人気を集めるかですが、私は、エアビアンドビーAirbnb 専属のカメラマンで過去

1000件以上のリスティングの写真を撮影してきたスーパーカメラマンさんから学びました。そのカメラマンさんは多くのホストや Airbnb 社員との繋がりも濃く、写真効果に関する情報を集積している方です。その方いわく、最も人気が出るのは「**ドラマチックに写っている部屋**」ということらしいのです。

Airbnb の9割ほどのリスティングの写真は、**部屋のカーテンを全開にした非常に明るい部屋で、さらに編集でも明るくしてある**のですが、極端に明るくするよりも、おしゃれなライトを活用して**雰囲気のある部屋の写真**にする方がよいようです。

オススメは、**暗めの部屋に間接照明をうまく活用してドラマチックな写真にする**作戦です。明るすぎる部屋のリスティングと**並んだときに引き立つ**ので、クリックにつながりません。

なぜ明るい部屋が多いかには理由がありまして、以前は Airbnb 社が無料でカメラマンを派遣してくれるサービスがあったのですが、その対応時間が昼間限定なのと、Airbnb 社から派遣カメラマンに課しているルールに「**部屋のカーテンを全開にして撮らないといけない**」という決まりがありました。そのため明るい部屋ばかりがずらっと並んでいるわけです。(現在は Airbnb 社からのカメラマン無料サービスは有料に変わってしまっ

4 さあ、宿泊不動産投資を始めましょう

す)
ゲストが部屋に滞在する時間は主に夜です。昼間は観光で街に出るため部屋に用事はな
いでしょう。ゲストが実際に部屋を利用する時間帯を想像できるような写真にする方がい
いということです。

4 ハウスマニュアル

家電の使い方などをまとめたハウスマニュアルを1つ作って物件に置いておきましょう。
家電は日本語表記なので外国方には読めず、使い方がわからないということが起きます。
毎回ゲストから質問が来るとその度に手間がかかります。0円でできますし、効率化のた
めにも最初に作成を済ませておきましょう。顧客満足度のアップにもつながります。

ハウスマニュアルに記載するとい内容

- ・ハウスルール
- ・緊急連絡先

- ・ポケットWi-FiのIDとパスワード
- ・リモコンの使い方(エアコンやテレビ)
- ・エアコンリモコンの使い方
- ・家電の使い方(レンジ、洗濯機など)
- ・周辺のスーパー、コンビニなど
- ・近隣のオススメスポット

5 よくある質問の回答集を用意

ゲストからくる質問TOP7はこちらです。

- ・アーリーチェックインorレイトチェックアウト可能か
- ・チェックイン前に荷物を預かってもらえるか
- ・空港からのアクセスを教えてください
- ・デイスカウントはできるか

- ・設備や家具家電について詳細を教えてください
- ・駐車場はあるか
- ・キャンセルしたいが無料でできるか

このような施設に関する質問以外に、特別にリクエストしたいというメッセージが来ることもあります。例えば、「16時からチェックインOKとサイトに記載されているところを、早朝に日本へ到着するので朝から部屋を使ってもいいか。」というような内容です。できない内容についてはお断りすればいいのですが、その都度質問に対して返信をするのは手間がかかるので、あらかじめ一律の対応を決めて質問回答集を作っておいてしまうのがラクです。

質問に対してのQ&Aを作成し、質問がないゲストも含めて全員へ送っておきましょう。私の場合はアクセスガイドに添付しています。

例

アーリーチェックイン or レイトチェックアウトは一切対応できません。
アーリーチェックイン or レイトチェックアウトをご希望のお客様は1時間につき1000円に対応できます。

6 お部屋に注意喚起のPOPを貼りましょう

トラブル回避のために部屋にPOPを貼っておきましょう。

写真は、私が運営している民泊部屋です。海外では日本と文化が違うこともあり、わざとではなくてもトラブルに繋がってしまうこともあるのです。日本の常識イコール他国の常識とはいきません。事前にメールで連絡しておいたとしても当日に覚えているかはわかりませんので、二重対策で部屋にPOPを貼っておくことをお勧めします。例えばこれらです。

- ・室内喫煙禁止
- ・土足禁止
- ・部屋で騒がないで
- ・家の外にゴミを捨てないで
- ・トイレにはトイレトペーパー以外流さないで

4 さあ、宿泊不動産投資を始めましょう

・布団の上での飲食禁止



また、「ルールを守らなければペナルティを課金する」と書いておきましょう。稀にルールを守らないゲストもいます。チェックアウト時間になってもまだ部屋にいることや、時間を過ぎて荷物だけは置きっぱなしにしてあることなどです。海外・国内を問わず、ルーズな人というのは残念ながらいろいろあります。退出が完了していないと清掃業者が到着しても部屋に入れなかったり、同日の数時間後に次のゲストが到着するタイミングとバッティングするというのが最悪の事態が起る可能性があります、とても困るのです。

「守ってくださいね」では守らない人も、「ペナルティ発生」となればちゃんと守ってくれます。

私の場合は、「10時（チェックアウトの時間）」を過ぎても部屋にすることが発覚した場合は**1時間**に

つき5000円をクレジットカードより自動的に徴収します」と書いています。

7 アクセスガイド

ゲストが空港に着いてから施設までどうやって行くのか。電車の乗り換えや駅からの道のりについてはとてもよく聞かれます。その都度説明するのは大変なので、**あらかじめアクセスガイド**を1つ作成し、**予約が入ったゲストへ送るよう**にしましょう。

「英語で乗り換え方法なんて書けないよ」という方でも大丈夫です。心配ありません。英語で Airbnb や booking.com を見れば、大体はこの施設も空港からのアクセスを載せているので、それをコピーして**駅名だけを自分の施設用に修正すればいい**だけです。PDF形式や GoogleDrive などで作成して提供するか、私の場合はメールで送っています。

アクセスガイドに入れるべき内容

・住所

・チェックイン時間

- ・空港から物件までのアクセス方法
- ・最寄り駅から物件までのアクセス方法（写真付き）
- ・チェックインの方法（写真付き）
- ・到着までの注意事項

大きいホテルなら検索で調べられるので困る人はほとんどいないのですが、民泊のような無名の施設だと、場所がいまいちわからないということでも毎回聞かれることになります。ラクに運営していくために用意するようにしましょう。

8 顧客が本当に欲しいものとは？

マーケティングで有名な格言に、「客が欲しいのはドリルではなくて穴」というものがあります（レビット著『マーケティング発想法』。すなわち、ベネフィットこそ本当に売べきものだという話です）。

例えば、目の前のお客様が化粧品を買う。そのお客様は化粧品が欲しいように思う。しかし、真に欲しいものは化粧品ではなく、その化粧品によって得られる「美しさ」なのです。保険を買う人は、保険が欲しいのではなく保険によって「安心」が得られるから買うのです。

これを民泊に置き換えると、旅行ゲストが欲しいのは「ただの布団」ではなくて「楽しい思い出」ということになるでしょう。ゲストは観光や買い物を楽しむに日本に来ているのはもちろんですが、せっかくなら部屋でも楽しい思い出をつくってもらいたいですよね。

そう思って、過去にはインパクトが強そうな案を考えてはテストイングを重ねてきました。到着時にゲストが驚くよう、ベッドの上に薔薇の花を散りばめておいたり（造花であれば再利用できます）、ベッドに日本円のお札をばらまいておいたり（おもちゃのお札です）、ぬいぐるみを50匹くらい置いてみたり（笑）

自分で物件まで置きに行かなくても、あらかじめ備品として部屋に用意しておき、清掃業者に清掃時に置いてもらうよう依頼すればいいと思います。

どんな工夫にせよ、ホストが一手間かけているのが伝わるので、サプライズとしてとても喜ばれます。直接ゲストと対面することはあまりないのですが、こういった工夫があれ

4 さあ、宿泊不動産投資を始めましょう

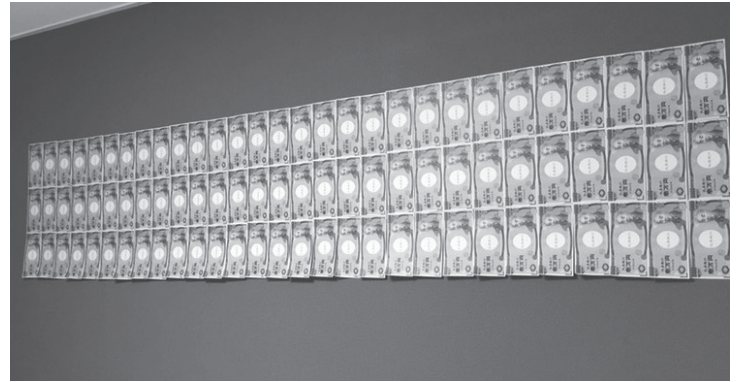
ばおもてなしと評価してもらえますので、試しに何か仕掛けてみる価値はあると思います。もちろんいいレビューにもつながります。

【会わなくても100円でできるおもてなし】

民泊は基本的にセルフチェックインです。そのため、ゲストが部屋に到着した際はホテルのようにフロントでお出迎えのシチュエーションにはなりません。副業でトライする皆さんにとって、物件にわざわざ行く時間はもちろんないと思います。直接対面しなくても出来ることでおもてなしの気持ちを表しましょう。

テーブルにお菓子を置いておいたり、メッセージカードを置いたり。ちょっとしたもので大丈夫です。清掃業者には毎回の清掃時に置いてもらうようお願いしておきます。良いレビューにもつながりますし、**何かあった際にクレームに繋がりにくくなるという効果もあります。**

100円ショップに売っている扇子などの日本らしい小物も人気があります。外国の方に喜ばれるアイテムですし、人数分を購入しても数百円しかかからないのでコスパが高いです。お土産に持って帰ってもらうことができます。



私はそれをダンボールで数百個ごと仕入れて、各物件の押入れに常備しておき、毎回の清掃時に人数分をテーブルへ置いてもらうようにしています。余談ですが、民泊を始めた当初はお菓子を置いていたのを、管理物件が多くてお菓子の減り具合の把握が難しく賞味期限が気になるようになり、その後は小物を置くように切り替えました。

3 大ヒットはダイソーに売っている

富士山の柄の扇子

浮世絵の手ぬぐい

かんざしのヘアアクセです。

100パーセント喜ばれること間違いなしです。

9 近隣からクレームが出ない運営

ニュースなどでもよくあがるのが、騒音問題とゴミ問題です。

旅行中ということで、ゲストが夜中まで部屋で騒いでいて周辺からクレームがきたり、

道にゴミを捨てたりしていることがあると聞きます。

世の中では「民泊は悪」騒音問題・ゴミ問題」という図式になっているような感覚もあります。

個人的には、これは9割以上がホスト側の責任といっても過言ではないと思っています。私は運営している中でこのような初歩的なクレームを受けたことはなく、事前に対策できることだと思っからです。こちらがしっかりとゲストにルールを説明しておく必要があると思っっています。

特に戸建やゴミ置場のないマンションの場合に起こりやすい問題ですが、日本ではゴミ出しの日が決まっています。捨てる場所も決まっています。それをゲストが知っているわけはありませんので、道にゴミを捨ててしまいます。むしろ、ホストのために部屋を綺麗にして退出してあげようと思っって気を利かせてくれることで起っったりします。「マナーが悪いなあ」と思っったゲストが、実は気を利かせすぎる方だっった・・・ということもあるわけです。

「事前にゲストへ連絡して説明しておく」、「部屋には注意書きを貼る」ということをしていれば、このような問題は起っりません。私の場合は、「ゴミはチェックアウト後に回収

するので部屋に残したままでOKです。外に捨てないでください。お気遣いなく。」と注意書きを貼っています。ゲストの方からしてもわざわざ外で捨てるのは面倒臭いでしょう。「ゴミを残したままにするのが気になる方はベランダに置いてもらってもOK」とも書いておくようにしています。

長期滞在のゲストの場合は3日に1回ゴミ回収があると連絡しておきます。清掃業者にスベアキーを渡しているのでゲストの外出中に入室して回収してもらいます。それが近隣のトラブル防止につながります。

騒音についても同じく、深夜は騒がないよう事前に注意しておくことが必要です。部屋に注意書きを貼る、ゲストに連絡して説明するなど、対応策はいくつもあると思います。テンプレートを一度作成すれば、あとはそれを毎回ゲストに送信すればいいことですし、最初のひと手間かけることで、持続可能な運営を心がけていきましょう。

そのほかに、私は喫煙場所を必ず作っています。場所は主にベランダです。喫煙場所が作れないという部屋は借りることがありません。集客サイト内に「禁煙ルーム」と表示しておいたとしても、複数人のグループで来るゲストの中には、**予約者以外の喫煙者が混ざっていることが考えられます。**そして、ホテルであれば共用ロビーなどに喫煙所があると

思いますが、それが一切ない環境となると、さすがに不便をかけてしまうからです。

お客様はいろんな方がいらっしやるので、**問題が起こってからでは遅い**ですし、できることは全てやっておいた方がいいと思います。

実際に運営していくと、**予測不可能なゲストトラブル**が数え切れないくらい起こると思います。しかし、その都度対策をしていくことで**自分のスキルアップにもつながりますし、ノウハウがたまりますので、私も楽しんでやっています。**

10 尖った部屋で稼ぐ

尖ったコンセプトがある部屋は強いです。

例えば・・・、大量に漫画を置いて、泊まれる漫画喫茶のようにしてみたり。忍者部屋というコンセプトにして、壁紙を貼り替え、人形を大量に置いてみたり。

内装業者に依頼せず、**自分で楽しみながらDIY**をしている人も多いです。

また、現代はSNS時代であり、インスタ映えなどがゲストの関心事なので、ゲストがSNSで自慢できるような尖った部屋を作れば人気が出ます。ニッチなところを狙えば一定数のファンはそこに流れてくるので、高単価を狙えますし、安定した稼働を積み重ねていくことができます。

11 既存構造は無視

宿泊用に使用する部屋として、木造は逆に使いやすかったりします。ハリ（四隅の柱部分のこと）がないことから使いやすいです。

最近の建物は流行りからか、広いウォークインクローゼットや、室内にカウンタートップなど・・・これがめっちゃいらぬのです（笑）。それなら他に置きたい家具たくさんあるよという感じですよ。

「ナニコノスペースは・・・」

募集図面で見えた平米数は広いけど、実際入ったら「狭っ！」みたいな部屋もありますね。

ですが、そう言っても仕方ないですので私は基本的に、**元々の部屋の構造は無視すること**にしています。

カフェテーブル&チェアで休憩スペース。

・・・は、写真見て頂いてもお分かりでしょうか。クローゼットを無視した感じですよ。**有効活用**と言ったほうが良いのかもしれない（笑）。



ちなみにこちらの部屋の方のデスクもクローゼットの中です。

お客さんは開けてびっくりですかね（笑）。

友人は押し入れを活用してベッドを作っていて面白かったので写真をお載せしますね。（工事してきっちり強化しています）

カプセルホテルのカプセルみたいですね。ドラえもんに出てきそう。おもしろいアイデアです。

こちらは押し入れをリノベーションしたデスクです。**押し入れの板を**



強化してデスクにしています。
工夫次第でいろいろ変身させることができます。発想を柔軟にして
いけば可能性が広がります。



第5章

民泊110番！ 危険！
民泊はトラブルだらけ！
全国のホストから聞いた
実際にあった怖い話

1 「民泊は稼げるらしい！」 その噂で瞬く間に急増した「民泊ホスト」

2014年に全国で2000件余りだった民泊物件数は、2015年10月時点で10000件を突破。2017年12月末では50000件を突破し、実に25倍となりました。

なぜこのように爆発的に物件数が増えたのかという話ですが、おそらく、当時行われていた民泊運営代行業者やブローカー主催の煽りセミナーによるものではないかと推測しています。「何もなくても超儲かる」「丸投げで大金を稼げる」といった謳い文句の悪徳セミナーが横行していました。

運営委託をするタイプの形態として、オーナーとなる方が初期投資をし、運営は運営代行業者に丸投げする。代行業者は売上の20パーセント程度を徴収、その後、賃料や光熱費などの経費を差し引いた分がオーナーの収入分として手元に入るというシステムです。初期投資をするのはオーナーなので、赤字になっても代行業者には1円も損はありません。

そして、売上の20パーセントは業者の利益となります。損失があってもマイナスはなく、売上があった場合は20パーセントの利益になるという、代行業者からすればプラスしかない状態というわけです。

民泊の代行業者にとつて、あなたが初期投資を回収できるかどうかなど、全く関心のないことなのです。ですので、1件でも多くの物件を自社に預けてもらうべく、一人でも多くの人が民泊を始めるようにと、甘い言葉で斡旋するセミナーが各地で開催されています。最初に民泊を知ったのはそのようなセミナーに行ったのがきっかけだったという話を、この業界で出会うホストからよく聞きます。

初心者の頃、私もそういったセミナーに行ったことがありました。そのセミナーを開催していた業者は入金金として80万円を徴収していました。今、内容を思い出せば、完全に詐欺ではないのですが、実際にはその会に当日入会する方もいました。その業者は入会金を徴収した後のフォローをほとんど行わず、入会した会員からは後になって私が相談を受けたということもありました。今ではその業者は業界から姿を消し、仮想通貨のカテゴリで同じような詐欺をしていると耳にしています。

民泊ブームに火がつき始めた頃、影では集客合戦として詐欺まがいのことが起こってい

5 民泊110番！危険！民泊はトラブルだらけ！？
全国のホストから聞いた実際にあった怖い話

たのは事実です。もちろんしつかりと運営してくれる業者もあります。そんなこんなで、「丸投げで超儲かるオイシイ案件」として勧誘するセミナーにより、**全国で爆発的に民泊物件が増えていったというわけ**です。

2 クレーマーゲストで疲労困憊

「ゲスト」と言っても様々な人がいます。気持ちよく滞在してもらえると嬉しいですが、たまには揉めることもあります。クレーマーが来ることもあるのです。どんな時にクレームになるかはケースバイケースですが、多いのは次の2点のようです。

- ・清掃に問題がある
- ・思っていたものと違う（写真、駅徒歩など）

まず、**清掃のクレームが最も多いでしょう**。宿泊施設として営業する以上、部屋を綺麗に保つのが最低限の条件です。民泊清掃専用の業者もあり、私も清掃を委託しています。

難しいと思うのは、**感覚は人によって違う**ということです。大雑把な性格の方もいれば、神経質な方もいます。清掃業者やホスト目線で完璧に綺麗にした部屋でも、ゲストによっては完璧ではないと感じることもあります。宿泊施設を営業する上で、この問題は永遠の課題となることでしょう。

私のところにも時々、清掃のクレームが来ることがあります。誠心誠意で対応している所存です。また、清掃業者についてもたくさんの方と取引した中から選び抜き、現在はきちんと責任を持って清掃をしてくれる業者さんとのみ付き合うようにしています。

2つ目に多いのは「思っていたものと違う」というクレームです。

この問題は主に、**集客サイトに載せている写真を盛りすぎているホストに起こりがち**です。

どんなホテルでも飲食店でも、どこでもそうだと思いますが、サイトやパンフレットに載せる写真は多少盛ってあったりはします。あなたも経験があるでしょうか。写真を見て「新鮮でめっちゃ美味しそう」と思った飲食店が、行ってみたら「実物はそんなに・・・」と思ってしまうという経験。そのギャップについては、ある程度は仕方ないかもしれませんが、度が過ぎる盛り写真のリスティングがあるというのも事実です。

5 民泊110番！危険！民泊はトラブルだらけ！？
全国のホストから聞いた実際にあった怖い話

ひどい例では、掲載写真に実際はありもしないインテリアをセットして写していたり、実際はありもしないのに高級な家具を写真用にセッティングしていたりと、実態とかけ離れすぎている写真を使って掲載しているのを見かけます。ここまできるとある意味詐欺ですよね。私も大嫌いな手法です。

誰だって嫌じゃないですか？「どこに泊まろうかなあ」と考えて、たくさん選択肢の中から選ぶわけです。

「今回の旅行は親孝行だからこんな感じの部屋が合ってるな。」

「彼女の誕生日だから彼女好みの可愛い部屋にしよう。喜んでくれるといいな。」

「接待だから先方に失礼ないようにクオリティの高そうな部屋を予約して差し上げよう。」
など、理由や意味があつてその部屋を選ぶわけです。

ゲストは到着前に現場を見ることができないので、その写真を信用するしかないわけです。

それで到着してみたら、全然イメージとかけ離れていた。写真に写つてたセッティングは無い・・・となると、もうそれはガツカリ感というより大問題ですよね。せっかく選んでくれたゲストに申し訳なさすぎます。よくそんなことが出来るなと思います・・・。

それから、「駅から徒歩何分」という記載を短めに盛るホストも多いですね。これも先ほどと同じく、他業態でもよく見受けられます。ぐるなびやホッピーでも同じくです。

こちら私は大嫌いな手法です。駅徒歩5分！と書いておきながら、実際は10分くらいかかるとかそういうものですね。これは「盛る」というより「嘘」ですね。嘘をついて予約を集めて代金を取るなんて、もう泥棒ですよ。

余談ですが昔、私はホッピーでネイルサロンを予約して、そこには駅徒歩3分つて書いてあったから予約したわけです。でも実際行つて見ると15分くらいかかったんです。「ヒールで歩きたくないし荷物も重いから駅から近いところで予約したのに。まじムカつく。」

店を出て速攻リクルート（ホットペーパーの運営会社）に電話して、「虚偽誇大広告では？」って言つとききました。

そうしたら、次の日にはちゃんと徒歩15分に表示が変わっていたんです。（でもあれつて、店側が自由に表示できるのかもしれないですね。リクルートの営業の人は悪くなかったのかも。でもちゃんとチェックしてるのでしょうか。掲載料さえ入ればいいと思ってるのかも？ システムよくわからないのですが。）

5 民泊110番！危険！民泊はトラブルだらけ！？
全国のホストから聞いた実際にあった怖い話

お店側も売上に関わるから駅近くと書きたいのはわかりますが、嘘は嘘ですからね。駅近にしたければちゃんと妥当額の賃料払って駅から近い店舗借りてください。何も悪くない客側が騙されるのはおかしい話なんで……。

長くなりましたがこのような経験もあり、私は十分注意しているので「思っていたものと違う」というクレームは来ませんが、統計上全国的には多いようです。

このようにホスト側に問題があつて改めるべきというものもあるのですが、**実際は生粋のクレマーというものが存在するのも事実です。**ルールを一切守らなかつたり、過度なお客様対応を求めて叶わなかつたら執拗にクレーム攻撃をするといった**悪徳なゲスト**もいます。

私も経験があります。

4人用の部屋に内緒で11人で泊まっていたゲストがいて、「部屋が狭い」と何度も電話をしてくることがありました。**民泊は遠隔なのでバレないと思つたのでしょね。**早朝にこっそり見に行った際に発覚しました。

そのほか、チェックアウト時間を守らずに部屋に居続ける（数時間後に次のゲストが

到着するので本当に困ります）。壊れていらなくなつたスーツケースを部屋に捨てて帰る（廃棄料がこちらにかかります）など、ルールを守らない困つたゲストもいるにはいます。

3 近隣からのクレームで夜も眠れない

民泊をやっている仲間は横のつながりが濃く、頻繁にミートアップなどで集まって情報交換しています。その中で必ず出てくるのが「近隣問題」。これは民泊と切っても切り離せません。場所がどこだろうが、合法だろうが、非合法だろうが、マンションだろうが戸建だろうが、この問題はつきまといまいます。

日本人は外国人に偏見がある方がいるようです。島国の国民性もあるのでしょうか。外からの国の人に対してネガティブな人も多いのです。特に年配の方には多いように思います。次ページの写真を見てください。我々民泊事業者は非常に驚き結構な話題になつたのですが、驚くべきことに、これは渋谷区警察署が作ったポスターです。

笑顔の外国人の方の顔を並べ、「テロ防止のために、家に入っていく外国人がいたら通

5 民泊110番！危険！民泊はトラブルだらけ！？
全国のホストから聞いた実際にあった怖い話



報しよう」と呼びかけています。特にこの写真がどう戸建民泊の情報という部分に結びつくのか意味がわかりません。現在は多くの反対意見によりこのポスターは撤廃されたようです。公的機関でも、平気でこのようなものを作ってしまうのが、日本です……。それくらい日本人には外国人についての抵抗感が慢性化しています。

「ガイジンが歩いていて気持ち悪い。治安が悪い」などと平気で言ってくる方も多いです。あなたが海外旅行に行った際にはあなた本人が「ガイジン」なわけですよ!! 大丈夫ですか? と聞き返したくなりますが。

私も経験があります。私の運営している施設の隣の方から

「外国人が歩いていた!」

と文句を言われたことがあります。

「何か問題がありますか」

と聞くと、

「うちには子供がいるから治安が悪くなるし危ない」

と全く論理の破綻した回答が返ってきました(笑)。それによってどう治安が悪くなる

のか説明してほしいですし、そもそもあなたとそのゲストは触れ合いません。だいたいこんなこと言ってくるあなたの方が十分怖いですよ、(笑) そのガイジンより(笑)。こういうことは日本国中の民泊ホストが経験しています。

確かに、マナーの悪い外国人旅行者もいるかもしれませんが、それは日本人でも全く同じことです。こんな調子の国民で観光立国なんて実現できるんですかね(笑)。非常に疑問です。

このような感じで、近隣からのクレームはそれなりに来ることがあります。もちろん、正当でこちらが悪い場合に関しては誠心誠意謝罪と対応をするべきですが、そうでない場合はただの人種差別をしているかわいそうな人間なので、関わらずにほっておくのがいいでしょう。

4 部屋の備品を壊される? 盗難される?

「民泊って、部屋の物を盗まれたりしないの? 壊されたりしないの?」

5 民泊110番！危険！民泊はトラブルだらけ！？
全国のホストから聞いた実際にあった怖い話

これ、よく聞かれます。

まあ、確率としては低いですが、あるにはあります。いろんな方が来ますので・・・。
私が今まで受けた被害としては・・・、

- ・壁のクロスを破られる
- ・ポケットWi-Fiの画面を割られる
- ・ベッドに血が・・・(生理)
- ・食器を割られる
- ・洗濯機のホースが外されていて部屋が水浸しに
- ・トイレの便座を壊される
- ・エアコンのリモコンを無くされる
- ・布団のシーツを汚される
- ・ベッド自体を壊される
- ・部屋の鍵を無くされる
- ・充電器を持って帰られる(しょっちゅう)
- ・クローゼットの取っ手を壊される

- ・床を焦がされる
- ・給湯器を壊される
- ・インテリアの小物を持って帰られる
- ・ソファの布を破られる
- ・壊れたスーツケースなどを捨てて帰られる

私はたくさん物件数を何年間も運営しているため、上記以外にもたくさんありますが(笑)それでも、そんなに大したことは起こっていません。すぐに対応できるレベルのことばかりです。

対策できることとしては主に2点で、集客にAirbnbエアビーアンドビーを利用する場合はAirbnb社が補償をつけてくれているので、損傷の証拠を送れば損害金を補填してくれます。

もう一つは保険です。民泊の保険があっても私も加入しています。何かあった際には心強いので、皆さまも保険に加入するのをおすすめします。

他にもトラブルについて気になる方は、民泊のトラブル集を掲載したブログもありますので、覗いてみると面白いかもしれません。民泊のトラブル君 (<http://airbnbtrouble.com>)

5 黙って民泊をやって大家さんと大揉め

これこれこれです。めっちゃくちゃ多いやつです。大家さんに黙って勝手に部屋を民泊に使ってる民泊ホスト。自分が住むと嘘をついて借りて、実際民泊部屋にしているのです。業界用語で「ダマ」と言います。

全民泊の8割以上がダマ物件という噂もあるくらいです。あの、それ、バレないと思っ
てますか？ というか、バレるバレないの問題ですらないのですが・・・。

毎日複数人が入れ替わり立ち替わりで出入りしている。中には外国の人もいる。それを
住居として借りていて不審に思われないわけがないでしょう。そういう人がいるせいで業
界全体のイメージが悪くなるのです。お願いですのでこういった方には民泊をやらな
いので頂きたいですね・・・。

バレてしまつて短期で撤退になれば、そのホスト自身にもマイナスです。ダマといえど、
借りるのに賃料はもちろんのこと、敷金・礼金・仲介手数料・保証会社料・火災保険・家
具家電・・・、とたくさんの費用がかかっています。撤退となればそれが一瞬にしてパ

になってしまつたのです。これでは、ビジネスではなく博打になってしまつてしまつたでしょう。

民泊をやっている方のブログを探していると、次のような記事を発見しました。

(引用)

大久保に高級タワーマンションがあり当時民泊マンションと呼ばれていました。そのマ
ンションで民泊を運営しているオーナーが十数名おり、オーナー間のライングループがあ
つたほどです。

そのオーナーの一人は、狙っていたマンションの部屋に、やっと空きが出たということ
で喜々として我々に物件を持ち込んできました。しかし、問題はこの物件、転貸可能物件
ではなかったのです。

家具の設置も無事終わり、お部屋のオープンです。順調にみえた滑り出し。

しかし、事態は最悪の方向へ。

オープン一週間後、最初のゲストの受け入れ日。インドからのゲストということでチェ
ックインの方法などをやりとりしていました。

すると、突然電話がなりました。オーナーからです。

「不動産会社に民泊がばれました。即刻民泊を中止しないといけません。ゲストを全てキ
ャンセルして下さい。」

5 民泊110番！危険！民泊はトラブルだらけ！？
全国のホストから聞いた実際にあった怖い話

「でももうゲストは日本に到着してるんですよ！ どうするんですか！」
「とにかく、むこうは**弁護士も立てるといふことで警告してきています**。即刻中止をお願いします。」ガチャン。

オーナーからこう言われたらキャンセルしかありませんが、ここからが地獄の作業でした。まず、チャットでゲストに急遽お部屋をクローズすることになった旨を連絡。並行してAirbnbにも連絡し、なんとか代わりのお部屋を探してくれないか依頼。当然ゲストは激昂します。

「なにを言ってるんだ！ もう日本についているのに、我々家族の宿泊先はどうなるんだ！ せっかくの旅行が台無しだ！」

これは胸が張り裂けそうな思いでした。謝るしかありません。今なら知り合いのお部屋を手配したり方法はいくつもありますが、当時は初の撤退。初のキャンセル。なにをどうすればいいのかわからず、とにかくAirbnbに相談するしかありませんでした。

ようやく、ゲストのキャンセルは終わりました。しかし、また明後日チェックインの台湾女性グループの予約もキャンセルしなければなりません。先ほどのやりとりの繰り返しです。後日、全てのキャンセルが完了しました。

この経験は、今でも最も辛かった経験です。ゲストにより良い滞在を提供し、素敵な旅にして貰うことが我々の使命にも関わらず、彼らの旅行計画を台無しにしたのです。

と、まあこんな感じで、ダメってやってバレて即撤退という話は後を絶ちません。

あなたが民泊を始める際は、必ず大家さんに許可をもらうようにしてください。所有者がダメと言うのならその物件ではなく**他の物件を当たります**。それが、長く安定して民泊を続ける道です。

6 保健所が来る？ 警察が来る？ どういふこと!?

「宿泊料を受けて人を宿泊させる営業」に当たる民泊には、本来は旅館業法の許可が必要で、**許可を受けずに宿泊営業を行うことは、法律違反となります**。

ただ、その旅館業法というものがなかなか厄介です。戦後の70年前に作られた法律のままで、現在の不動産の実態に適用できかねる部分も多いのです。そのため、許可を取るにはハードルが高く、全ての物件に適用できるわけでもありません。

5 民泊 110 番！危険！民泊はトラブルだらけ！？
 全国のホストから聞いた実際にあった怖い話

民泊を無許可で営業、容疑の女ら3人を書類送検 大阪

外国人観光客向けにマンションなどで無許可の「民泊」を営んだとして、大阪府警は26日、いずれも大阪市生野区の韓国籍の飲食業の女（71）、中国籍のレンタルビデオ店経営の夫（37）と韓国籍の妻（55）を、旅館業法違反（無許可営業）の疑いで書類送検し、発表した。

（中略）

外事課によると、女は昨年1月～今年2月に自ら借りた生野区のマンションなど3カ所で、夫婦は昨年6月～今年2月に一戸建ての自宅など2カ所で、大阪市から旅館業の許可を受けずに韓国人観光客らを有料で宿泊させた疑いがある。いずれも主にインターネットの民泊サイトで予約を受け付け、1人2千～3千円で宿泊させたという。府警は、女は約450組から約840万円、夫婦は約300組から約450万円を売り上げたとみている。

（朝日新聞デジタル 4月26日）

日付	場所	詳細
2017年5月	札幌	無許可営業の民泊を行っていたとして、札幌市が開設する「民泊サービス通報窓口」に寄せられた情報をもとに722施設に対して営業中止を指導。
2017年5月	大阪	無許可営業の民泊を行っていたとして、大阪市が開設する「民泊サービス通報窓口」に寄せられた情報をもとに13施設に対して営業中止を指導。
2016年7月	東京	個人宅の空き部屋に旅行者を泊める「民泊」を旅館業法の許可を取得せずに営業したとして、旅館業法違反の疑いでP社（東京都港区）と同子会社（同）の2社と、両社の役員ら男女6人が書類送検されたことがわかった。
2016年6月	東京	P社の子会社が運営支援を行っていた民泊ホストに対する旅館業法違反の被疑事件の一環で、同子会社にも警視庁による捜査が入る。この事件によりP社は民泊事業からの撤退を表明した。
2016年4月	大阪	大阪市で旅館業法の許可を得ずに旅行者を泊めた疑いで、女性と夫婦の計3人が旅館業法違反の疑いで書類送検。
2015年11月	京都	京都市右京区の賃貸マンションの44室中34室で、旅館業法の許可を得ずに観光客約300人を有料で宿泊させ、旅館業を営んだ疑いで書類送検。
2014年5月	東京	木造3階建ての自宅の1～2階部分にある3室（24.9m ² ）を1泊1人2,500～5,000円程度で旅行者に提供していた英国人男性（28）が旅館業法違反で逮捕、略式命令（罰金3万円）を受けた。

このことと、昨今のインバウンドブーム、Airbnb エアビーアンドビー サービスの出現が重なって、グレーと言われる、いわゆる「闇民泊」といったものが目立ってきました。違法民泊は、民泊全体の9割以上を占めています。

しかし、日本では**今ホテル不足が深刻です**。日本を観光立国にするためには、訪日外国人を増やしていかなければなりません。そのため、民泊特区制度や、2018年6月には民泊新法が施行されることになりました。これによって、旅館業法の制限を受けずに民泊ができるようになります。**今後、流れは変わっていくことでしょう。**

現状として、旅館業法の許可を受けずに民泊を営んでいる場合は違法となることから、保健所や警察からの指導が行われているのです。

きつちりと合法で始めることができますから、これから始める皆さんは、**合法で長く安定的に運営していきましょう**。参考までに、過去、行政からの指導に従わずに摘発されたケースについて載せておきます。

7 夢を抱いて始めた民泊。 価格破壊で抱えたのは多額の負債のみ

本書の第8章でもお話ししますが、今、民泊業界は撤退ラッシュです。実際にどれくらいあるかというところ、実は過去出店した民泊物件の半数以上が市場から撤退という状況になっています。

現在、民泊物件数は全国で5万件、以前掲載されていた数は12万件、停止数は7万件。
つまり全体の半数以上は何らかの事情で撤退したという結果です。

もちろん日本を訪れる外国人観光客は増えていますが、外国人観光客の宿泊者数の伸びより、民泊物件の掲載数の伸びの方が大きいため、民泊ビジネスは徐々にレッドオーシャン（競争の激しい既存市場）してきているわけです。

撤退の主な要因としては、バレて撤退と収益的に赤字で撤退が2トップです。一昔前は**前者が多かったのですが、最近は圧倒的に赤字撤退が多いでしょう。**現在、民泊は昔ほど

ラクして稼げなくなりました。しかし、**赤字撤退する人には明らかな2つの特徴**があります。それさえ回避すればまだまだ稼げるビジネスです。
では、その特徴はどのようなものでしょうか。

1. フワツと何も勉強せずに始めてしまう人

知り合いがやっているから、流行っているから、テレビでやっていたから、儲かるらしいからと薄っぺらい情報に流されて、なんとなく適当に部屋を借りて、家具を置いて、サイトに載せてみたというタイプの人です。残念ながらこのような方が結構いらっしゃるんですよ……。

このように深く考えず民泊に参戦する人は、当然上手くいくわけはありませんから赤字で撤退しているのでしょう。

2. 完全に他力本願精神

「民泊は丸投げでも超儲かりますよ」といった甘い言葉で誘惑してくる代行業者がいれば気をつけましょう。先ほども述べたように、運営代行業者は、売上に対して20%程度を成

5 民泊 110 番！危険！民泊はトラブルだらけ！？
全国のホストから聞いた実際にあった怖い話

果報酬として受け取ります。**赤字になっても責任は取ってくれません。**赤字でも1円の損もないのに売上が上がれば利益を持っていけます。そして初期投資をするのも、撤退の始末をするのも、あなた自身なのです。

以上のことを踏まえ、本書を読んでいただいている皆様は、**賢く民泊を営んでいきましょう。**民泊は始めてしまえばあまり時間を取られないので、できれば自分でやるのがベストですが、それでも手が回らないよという方もいらっしゃると思います。そんな方は、まるまる運営代行業者に投げるのではなく、メール代行業者と清掃代行業者の2つに分けて分離委託しましょう。完全に運営を代行業者に委託してしまうと売上の20パー程度を取られますが、実際にやっていることはメール返信が主です。メール返信であればメールを返してくれる専門の業者がいますので、そちらに依頼しましょう。月に1万5千円〜2万円程度で請け負ってくれます。

メール返信業者に関しては、こちらで探すことができます。

(https://airstair.jp/airbnb_mail_association/)

清掃は民泊専門の清掃業者に依頼できます。こちらで探すことができます。

(https://airstair.jp/airbnb_cleaning/)

せっかくなので手放して丸投げするより、**部分的でもいいので自分自身もビジネスに関わってみましょう。**楽しいですよ、民泊。

昔ほどラクしてカンタンには稼げなくなりましたが、失敗する人の特徴を予め知っておけば、それに気をつけられればいいだけです。本書を読んでくださっていただければ、これらは杞憂に終わることでしょう。

第6章

超重要！
物件仕入れを
制するものが
全てを制する！

1 さあ、あなたのキャッシュマシーンを 探しに出かけましょう

部屋を民泊で使用する場合、まず前提として所有者から許可を頂く必要があります、そこが非常に難易度が高いわけです。業者から回ってくる物件は売れ残り物件ですので、大きく収益を上げることは難しいでしょう。

だからこそ良い物件を掴めた時点で、ブルーオーシャンに近づきます。

全国に数万人いる民泊ホストですが、条件が良い物件を保有している人は、実際ほとんどいません。これはプロの代行業者でも同じくです。（大家さんに黙ってやっている方の中にはいますが、そういうのは放っておいてもバレてすぐに撤退するので、気にしないで大丈夫です。3カ月もすれば勝手に消えていきます。）

理由は、良い物件は通常賃貸で十分に決まるので、大家さん側からすればわざわざ民泊使用OKにする必要がなく、**民泊の市場に流れてくることさえありません。**また世間的に民泊のイメージがまだまだ悪いので、大家さんとしてもよっぽど困っている場合で

ない限り、民泊で貸すのを嫌がります。

ですので、読者の皆様は本書を参考に正しい方法で、勝てる物件を掴むことを強くお勧めします。そうすれば、**その後の運営に関しては楽に勝っていくことができます。**

では、実際に私が行っている方法をご説明します。

まず、**本書の第7章7の要領でリサーチ**を行い、エリアごとどの程度収益が上がっているかデータを取り、それをいくつかピックアップします。

高収益ゾーンは全国的に探すことができますが、その中でもまずは、**あなた自身にとって縁やゆかりがある地域**が良いでしょう。会社の近くや、自宅の近くなどがベストです。休日、実際にそのエリアに行ってみましょう。

散歩をしながら、色んな家やマンションを見て歩きます。音楽を聴きながら楽しく周りましょう。

そこで基準にマッチしたものがあれば、物件名をメモしておきます。選定基準に関してはこれからお話しします。歩いていると「**入居者募集**」といった貼り紙を見かけたりすると思うので、それも写真を撮っておきます。

2 極秘! 大家さんから許可が出やすい物件の見分け方

たくさんある不動産物件の中で、どのような物件が大家さんから民泊使用許可がもらえやすいのでしょうか。大家さんをお願いするにも、あたりをつけないければ全く物件がつかめないということになりかねません。

本章を参考に物件をピックアップしていくことで**成功率を上げていきましょう。**

私が3年間かけて自分の足で探した、誰にも話していない**極秘情報**なのですが、今回初公開することになりました。

【許可が出やすい物件の見分け方】

◇すでに外国の方が入居している物件はOKが出やすいです。

日本人は外国人に抵抗感がある方も多いので、逆にもともと**外国人入居者がいる物件**に関してはOKが出やすいです。

大家さんも入居者さんから苦情を言われたくないので（既存入居者の退去につながりかねない為）、入居者の**許容範囲**によって判断しているところがあります。

その建物に外国の方が住んでいるかどうかは、**集合ポストの表札の名前を見て確認**できます。

◇事務所が建物に入っている物件はOKが出やすいです。

外部者が建物に出入りすることを許可するか否かの問題で、**もともと事務所が入っている建物はOKが出やすいです。**逆を例えるならオートロックのある住居用セキュリティマンションは外部者の出入りお断りの象徴でしょう。

Googleで住所を入れてみると事務所名がヒットしますので判断できます。会社が入っている場合、所在とともにネットに出てくるのです。

◇ファミリーやお年寄りが多い物件はOKが出にくいです。

ネットで**建物内全部屋の間取りを確認**しましょう。建物に60平米以上や3LDK以上の広い部屋が多ければ、そのぶんファミリーが多く住んでいると考えられます。

建物自体が分譲か賃貸かどうか判断材料になります。分譲の方がファミリーが住んでいる確率が高く、賃貸の方が単身や若者が住んでいる確率が高まります。

◇子供が住んでいないか。

子供が住んでいると親が安全を心配して神経質な傾向にあります。

自転車置き場を確認しましょう。子供用の自転車置いてあれば住んでいるでしょう

◇もともと水商売が多い、生活保護者が多い物件。

属性が低い方々はなかなか他に引っ越しにくいので（簡単には審査が通らない為）ちよつとしたことくらいでは退去につながりにくいいため大家さんも強気に出られるのです。そのほか、属性が低い方向けの賃貸募集サイトがありますので、物件がそこに載っていないか確認してみます。

◇心理的瑕疵

建物に暴力団員が住んでいる場合は（告知義務があります）、空室が出て埋まりにくいので民泊でも借りてもらえると嬉しいと言われることがあります。

他にも、事故物件（以前の入居者が亡くなった）は新しい入居者をつけるのが難しいため、民泊でも借りてもらえると嬉しいと言われることがあります。ただ、私は苦手なのでそれに関しては手をつけていません。

◇建物内に空室があるか。

集合ポストにガムテープが貼ってあれば空室ですのでメモしておきます。他には、ガムテープが貼っていないなくてもポストに尋常じゃない数のチラシが溜まったままなどをチェックすることもできます。

空室であれば不動産サイトに掲載されているかといえそうですが、未公開のまま残っていることはザラにあります。

◇管理会社の方針を読む。

マンションの貼り紙に管理会社の名前が表記されているので、それをネットで検索しま

す。管理会社の方針が利益優先主義か、お客様第一主義か汲み取ります。利益優先であれば、賃料を上げて交渉するとOKが出る確率が高いです。

どのように方針を読み取るかですが、例えばその会社の名前をホームページやアットホームなどの紹介ページで検索すると、そこに「管理物件一覧」が出てきて、その業者が管理している物件が載っています。物件が同じ地域にまとまっていれば、しっかりと巡回できるように自分たちの目の届く範囲で管理していると考えられます。地域に密着していて、大家さんに困ったことがあればすぐ対応する気持ちはある証拠です。逆に、大阪に3件・四国に2件・千葉に1件などバラバラであれば、しっかりと巡回管理する気持ちはなく、管理委託料をとって利益を優先していると考えられます。

ただ、全国規模の管理会社が全国に物件を持つことはおかしいことではないので、その会社の支店所在地一覧と合わせて確認するのがいいでしょう。経験上、小さい管理会社の方が融通がきくのは確かです。

◇ 大家さんや管理会社が力を入れている物件か、手が回っていない物件か

共用部の清掃具合や、ライトが切れていないかなどを見ればわかります。共用部にゴミが散乱していればまともに清掃していない証拠でしょう。ライトが切れたままで廊下全部

が暗い建物中にもありました。

戸建で木や草が生え放題の物件、庭に通行者からゴミが投げ捨てられている物件なども、管理者側に力が入っていないことを物語ります。

◇ 単身の勤務者が多い物件

仕事が忙しく朝早くから夜遅くまで居ないため周りを気にしない人が多く、大家さんとしてもOKを出しやすいようです。夜21時頃に電気がついていないかを見ればわかります。夕方でも電気がついている部屋が多い建物は、ファミリー層や定年後のお年寄りが多い傾向です。避けます。

◇ 外からドアの見える物件は確認

外から部屋のドアが見える建物であれば、各個室のドアノブにキーボックスが付いていないか確認してみましょう。戸建も同じく、キーボックスが付いていれば空室です。もしくは、既に民泊かもしれません（笑）。

3 大家さんを特定していざ「ピンポン」

翌日、リストアップした物件で空室がないかを、不動産サイトで調べてみましょう。不動産屋に電話して調べてもらってもいいでしょう。空室があれば内覧を申し込んで部屋を見に行きます。

この際には仲介の不動産屋を通すことになると思いますが、詳しい話はせず見るだけで大丈夫です。どれくらいの期間空室が続いているのかを聞いておきます。管理会社名がわかる場合にもまだ管理会社に連絡はしません。決定権があるのは大家さんですから。

管理会社は面倒なことは嫌がるので、大家さんに聞かずに断ったりすることも多いのです。仲介業者も管理会社も、通常賃貸で決まると手数料収入が何ら変わらないため、わざわざ面倒な交渉をするメリットがないのです。最初の段階で大家さんにアタックする必要があります。

内覧を終えて気に入った物件。これが、あなたの本命の物件です。1つである必要はな

く、いくつか挙げておくと良いでしょう。断られることも多いですから、複数用意しておきましょう。

そして、物件情報をもって近くの法務局に行きます。法務局では物件の所有者を特定することができません。急ぎでなければネットでもできます。そこで、あなたが気に入っている物件の大家さんを特定します。その後、交渉に移っていきます。大家さんのところへ相談に行ってみましょう。

ここで最も大変であり肝心なことは、その物件を民泊で使用していいという許可をもらえるかどうかということです。交渉をする際には、菓子折りを持って、誠心誠意お願いしに行きましょう。上手く交渉成立して契約に持っていければ、その後の長い営業において勝ったも同然です。

第7章

慣れてきたら
テクニックを

1 集客サイト一覧

民泊の集客といえばAirbnbエアビーアンドビーが有名ですが、実は他にもたくさん集客サイトが存在します。たくさんのサイトに掲載すればそのぶん集客のチャンスが広がります。

これをマルチチャネル戦略と言います。

大体のサイトは無料で掲載できますので、とりあえず予約が入ればラッキーというくらいの気持ちで、片っ端から色々なサイトに載せまくるのも手です。一覧を載せておきます。この中で特に私のオススメは、Booking.com、Agoda、Airbnbの3つです。

Booking.com
Agoda
Expedia
Airbnb
HomeAway
一休.com パケーションレンタル
FLIPKEY
Relux
9flats.com
OneFineStay
homestay.com
vacation rentals.com
tripadvisor
Holiday Lettings
スペースマーケット
LUXSTAY
BedyCasa
HOUSE TRIP
HIPCAMP
LUXURYRETREATS
couchurfing
AsiaYo.com
Ctrip
住百家
自在家
途家
小猪
大魚
一家民宿

2 サイトコントローラーでラクラク一元管理

◇ サイトコントローラーとは？

複数の集客サイト (Booking.com も Agoda もなど) を一元管理できるオンラインのシステムで、国内では3社が有名です。

ねっぴん (https://neppan.com)

TEM AIRAZU (http://www.temairazu.com)

TLリンカーン (https://www.seanuts.co.jp/lincoln/)

ただ、これらはホテル向けのシステムなので、基本的にはAirbnbをリンク付けすることができません。Airbnbをリンクしたい場合にオススメなのがBeds24です。私も2年以上使っています。Beds24.com (http://beds24.com)

◇ サイトコントロールを利用するメリット

たくさんのお客様に掲載すればするほど集客のチャンスは広がりますが、これらのサイトを全て常にログインして確認するのは大変な上、複数のサイトで予約が入ってしまうとオーバーブッキングにも繋がる恐れが生じてしまいます。サイトコントロールを使えば、これらを簡単に一元管理することができるので安心です。

3 大手と同じ戦略は捨てる

「資金がないから低コストで部屋を作ろう」というのは、勝っていくための考え方として逆です。ここで逆を行ってしまい失敗する方が多いのです。投資できる資金があまりないのであれば、**格安で仕上げた簡素な部屋を出すのは逆に危険なのです。**

同じ予算を使う場合に、格安で仕上げたシンプルな部屋を3つ出すくらいなら、民泊用にリノベーションした高クオリティな部屋を1件だけ出すという方が、今後勝っていくた

めにはいいと思っています。

今、マーケットは多数の競合で溢れかえっています。ビジネスホテルや、この世にある宿泊施設全部がライバルなわけで、ホテルバブルの影響で次々と新規施設が増えている状況です。簡素でシンプルな部屋は既に市場にたくさんあり、飽和状態なのです。

ですので、ただ狭い部屋（賃料安い）を借りて、大量生産品の家具（格安の家具）を置いただけでは大手のやる方と被るため、**激戦に巻き込まれます。**

簡素な部屋を出すのは潤沢な資金がある大手企業の戦略です。余剰資金が潤沢である方には向いています。収支は「年間」で考えて、閑散月は赤でもいいから繁忙期にガッツリ利益をあげられればOK。極端な話、多数ホテルを持つているため新規施設に関しては最初の数年は赤字でもいいから、育てた後で数年目から大きな利益を上げるといふ数年単位での計画なのです。アパホテルさんなどは、同じ客室でも時期によって価格が大きく変動することです有名ですが、まさにそのような大手企業です。なので、収支を年間や数年単位での長期目線で考えることができる方には、シンプルな部屋を多数出していくことが戦略として正しいと思います。

逆に毎月毎月、単月で「今月はいくら黒」「今月赤字・・・」と気にしなければいけな

一方の場合には向いていません。高クオリティのオリジナル性が高い部屋を少しずつ出していくのがいいです。凝った部屋であればオリジナル性が高い分、閑散期もそれなりに需要があります。また、1泊あたりの単価も高くとれます。

以上のことから、資金があまりなく収支を短期スパンで考える必要があるのであれば、格安で仕上げた部屋を出す判断は危険であり、凝って尖った部屋を1つずつ出すというのがこれからの戦略としてベストだと思っています。

4 「1室いくら」で効率化

民泊の宿泊料金の設定ですが、2種類のパターンで考えられると思います。

- ・人数によって料金を決めて、変動させる
- ・一室単位の料金にする

前者は旅館の文化がそれにあたります。同じ客室でも旅館は基本的に「一人当たりいく

ら×人数分」という考え方が根付いています。対してホテルは「一部屋でいくら、何人まで収容可能」という考え方です。ちなみに、世界のホテルはほとんどが後者です。

例えば、4人まで収容可能な部屋の場合、旅館では2人で泊まると2人分の料金で済みますが、大人数で泊まると増えた人数分高くなります。ホテルの場合は2人であろうが4人であろうが部屋単位の料金なので変わりません。最大の4人で泊まった場合1人当たりは割安になりますが、2人で泊まった場合は割高になってしまいます。どちらがいいかは一概には言えません。

旅館は「1泊2食付き」が基本で、室料という考え方ではない文化なのです。日本の旅館は元々、「旅人宿」の発想で「宿泊できる」という「権利」を販売しています。寝る場所は必ずしも「個室」ではなかったたので、「1泊2食付き」が原則で「1人当たり」の計算をします。ホテルは1室いくら料金の食事代は「別」が原則です。

民泊では多くの物件が人数によって変動がある料金設定にしています。それは、稼働率を上げるために少人数のお客様を取りこぼさないようにするという理由です。大人数でくるお客様よりも、2、3人で来る層の母体が大きいわけなので、予約が埋まりやすいのは当然、人数によって料金変動がある部屋です。

しかし問題は、**少人数で予約されると売り上げが下がってしまう**ことです。ホストからすれば、部屋を2人で使用されても4人で使用されても**1日あたり同じだけの賃料がかかる**ため、人数が少ないと売上が低くなってしまい、**効率が悪い**のです。

どちらにも一長一短がありますが、私は「**部屋単位**」の料金設定にしています。仮に1人の予約であっても**収容最大人数の予約**であっても同額にしています。

これには他のメリットもあります。民泊に多い、**宿泊予約者に人数詐欺をされる**という問題を防ぐ効果があるのです。フロントがないため予約人数と違って**バレない**と思い、1名の最低限の料金で予約し、本当は4人でこっそり利用する。残念ながら**こういうゲストも多く、「人数詐欺をされた！」と嘆いている**ホストをよく見かけます。

最初から部屋単位の料金にしておけばそのようなリスクはありませんし、嫌な気分にならなくて済みます。変なことで消耗することのないようにしましょう。

5 国内客対応

本書を読んでくださっている多くの方は日本人でしょうから、書くのもやや心苦しいのですが、正直、民泊をやっている結構面倒なのが**国内客**だったりします。私の物件でもクレームを出す人の割合として**ダントツに多いのが日本人**です。

日本人は民泊という文化に慣れていません。掲載内容を確認せずに予約して「**思った部屋と違う**」というクレームを出したり、セルフチェックインなのに自分でガイドダンスを読もうとせずに「**電話で聞けばいいや**」と考えたり、システムのルールを守ろうとしない方などが多いのです。

根本的に日本人には「**お客様は神様**」的な文化が根付いているため、極端に「**お客様**」対応を求める人もいることが原因だと思っています。とはいえ、日本人が海外旅行に行つた際に、同じようなクレマーになるかといえそうですが**そうではない**と思います。単純に言語が通じないからという理由もあるでしょう。

そのほか考えられるのは、海外客であれば日本の「文化」を楽しむに来てくれているわけですが、国内客の場合はそうではないので、ただの格安宿としてしか考えていない方もいたりするのでしょうか。

その他、民泊の滞在中は清掃に入らないのでタオル交換もしない(有料で対応)のですが、規約を読まずに予約をされ、タオル交換がないことに文句を言ってきたりする方や、特別なサービスを頼んできたりと様々です。特別なサービスを受けたい場合は実現できる高級ホテルがたくさんありますから、妥当な額を支払ってご希望のサービスが受けられるホテルに泊まってください、という感じですよ。

要望を受け入れ始めるとキリがないので、規約通りに一律対応しています。

もちろん、国内のお客様でも素敵な方がほとんどです。

6 短期予約を排除

困るケースとして1泊だけの予約というのがあります。週末土日だけの1泊などです。

連泊で予約していただければその分稼働率が上がりますし売上にもつながります。民泊は基本的に1リステイングにつき1客室しかないので、土曜の1泊だけ予約をされてしまうと、本来提供可能であった連泊で検索しているゲスト(水曜から日曜など)へ提供できなくなり(サイト上でも表示されなくなり)、大きな機会損失につながってしまいます。予約が入って嬉しい反面、1泊だけの予約だと内心微妙な気持ちになります。

対策としては、最低宿泊日数が設定できるので、それを2泊からするという方法です。とは言っても、空いていれば1泊でも予約が欲しいですし、最低宿泊日数を2泊からにしてしまうかどうかは悩むところでもあります。

私が行っているオススメの方法として、**清掃料金を高く設定しておく**というものがあります。

民泊ではゲストから**宿泊料金と別に清掃料金を取る**のですが(システムとして、滞在中の清掃は入らず、ゲスト到着前のベッドメイキング清掃のみ別料金です。1滞在につき1回分を徴収します)、その清掃料金はホストが好きな額を設定することができます。

全国的に見て民泊ホストは、宿泊料金に関しては関心が高く熱心なのですが、清掃料金の設定にはアバウトな方が多いです。

私は清掃料金をワンルームなら8000円、部屋が広ければ10000円以上に設定しています。(宿泊者は予約にあたり宿泊代金プラスこの清掃料金を支払います。)つまり、ワンルーム1泊8000円の部屋でも1泊するには合計16000円かかるということです。5泊なら宿泊費40000円にプラス8000円の48000円。1泊あたりの必要料金は9600円となります。ゲスト的にも連泊をすればするほどお得です。

このように清掃料金を高めに設定することで、短期での予約が入りにくくなり、連泊した方がお得になることをアピールできます。さらに、実際に清掃業者へ払う清掃料金は6000円程度のため、差額として2000円が利益として入ってきます。こうすることで、1泊の予約が続いたとしても清掃料金の差益が取れるので、結果どちらにしても得をします。

「清掃料金が高いと予約が入りにくくなるのでは？」と心配になる方もいるかも知れませんが大丈夫です。これは料金が1泊の方に対して割高になるというだけで、連泊の方にとってはさほど気になるほどの違いにならないということと、そこは逆に「宿泊費」の方で調整することもできるわけですから。

7 集客はホテル予約サイトで。 ただしリサーチはAirbnbリサーチツールで

先ほど、集客サイトはたくさんあるという話をしました。集客力や稼ぐ上でのAirbnbではなくホテル予約サイトを活用するのがオススメです。ホテル予約サイトは、がっつり稼ぎたい方には最強です。

ですが、サイトに載せるだけでいいのかといえそうではなく、確実に勝てる物件を出すためには万全の下準備をしましょう。

ここからはリサーチの話をしていきます。ビジネスにおいて競合リサーチは言わずもがな必須です。ホテルにも競合リサーチツールがあります。「Rate」や「ホテル番付け」などがそうです。ホテル運営の戦略立案をするために利用するツールです。しかし、民泊の競合はホテルというより他者の「民泊施設」といったところですが、徹底的に調べ上げて、強い施設を出していきましょう。

7 慣れてきたらテクニックを

- ・ 渋谷区全体
- ・ 本日の掲載件数 2334件
- ・ 本日の稼働件数 1903件
- ・ 本日の稼働率 82%
- ・ 稼働物件の平均宿泊料 10620円

写真は見にくいかもしれませんが次のような情報がのついています。
渋谷区全体で部屋の掲載数は2334件中、この日の稼働件数は1903件です。これは**実際に今夜、宿泊の予約が入っている**という意味です。このことからこの日、**渋谷区全体での稼働率は約82%**ということがわかりました。その82%の予約を勝ち取った部屋の、**全体の平均での宿泊料は10620円**でした。

試しに、「東京都渋谷区」2月1日付のデータを見てみましょう。
こちらが今、**渋谷区で民泊を営業している全部屋の平均データ**です。**渋谷区だけでも2334件の民泊部屋が営業**しています。
ものすごいですね……。



先ほど勧めた booking.com などホテルサイトでの集客戦略は、一般的にはあまり知られておらず、基本的にはみんな Airbnb へ掲載をしています。物件の母体数が多い方が確実なデータを取れることから、リサーチに関しては Airbnb リサーチのツールでリサーチしていくこととなります。

ここで、私が主に利用している3つのリサーチツールをお伝えしていきます。無料のものから有料のものまでありますが、その都度使い分けてみてください。

① 収容人数別のリサーチ
「AirbDatabank」では、全国の日次統計データ、月次統計データが見られます。さらには**あなたのお部屋周辺の統計データ**までリサーチすることができます。

この日は木曜日なので、一週間のうちでも平均的な稼働率や価格だと思えます。週末は上がる傾向にあります。

もう少し詳しく見ていきましょう。その全体の2334件の中で、実際にどのような部屋があるのか。これによってマーケットをリサーチし、自分が出す部屋の戦略を練ってきます。ここに出てくる「キャパ」とは、部屋の収容人数のことです。

渋谷区全体の2334件のうち、収容人数1名用の部屋が111件。シングルベッド1台が置かれているシングルルームでしょうね。ビジネス客に良さそうですね。

収容人数2〜3名用の部屋が1066件。カッパルに良さそうですね。

収容人数4〜5名用の部屋が665件。ファミリーに向いていますね。収容人数6名以上用の部屋が492件。友達とのグループ旅行に使えそうですね。これらを合計して2334件です。

このことから渋谷区ではこの日、全体のうち2〜3名向けの部屋が最も競合層が厚いと

いうことがわかりました。その次に4〜5名向けの部屋が多いようですね。

一言に4名用の部屋といっても様々です。シングルベッド4台が置いてある部屋、ダブルベッド2台が置いてある部屋、布団の部屋、2段ベッド2台が置いてある部屋、などなど。部屋の広さも違いますね。あくまでもここでは、収容人数別のリサーチをしています。

次にそれぞれのタイプの「稼働率」を見てみましょう。

キャパ1人用のお部屋の稼働件数は87件。掲載件数は111件ですから、稼働率は78%ということがわかります。

続いて、キャパ2〜3人のお部屋の稼働率は85%、キャパ4〜5人のお部屋の稼働率は81%、キャパ6人以上のお部屋の稼働率は77%、というのがこの日の数値です。

キャパ2〜3人のお部屋の稼働率が高いですね。これは、あなたが旅行する場合を想像してもらおうとわかりやすいと思うのですが、友人同士、夫婦、親子、カッパルなど、やはり2〜3人での旅行者が多いからです。中には団体客もいますが、割合はそんなに多くはありません。大人数で海外旅行に行くというのは、日程を合わせるのが大変だったりして

ハードルが高いですしね。

逆に、一人客も少ない層です。あなたは一人で海外旅行に行ったことがありますか。バックパッカーさんはもう少し格安のドミトリージェストハウスなどに泊まる方が多いようで、民泊のようにお部屋を丸まる借りるのは少しコストが合わないようです。そもそも、一人で海外旅行に行く方自体あまり多くはありません。

このデータから、**渋谷で予約を獲得しやすいのは、2〜3人のお部屋層であることがわかりました。**

私からのアドバイスとして、1名の部屋はビジネスホテルのシングルルームがライバルになってしまうと、大は小を兼ねる考えからも1名のお客様はどの部屋でも対応できるので、**初心者が勝っていくのは難しいマーケットと言えるため、避けた方が賢明でしょう。**

最後に、それぞれのタイプの単価を見てみましょう。

キャパ1人用のお部屋の平均宿泊料は6579円。キャパ2〜3人のお部屋は9158円、キャパ4〜5人のお部屋は9489円、キャパ6人以上のお部屋は

16621円です。

これはお部屋の料金なので、キャパ4〜5人の9489円のお部屋は5人で使うと一人当たり1898円ということになります（特別に追加料金を取っている場合を除く）。みんなで泊まると割安でお得ですね。民泊ならではです。

このデータから、**高単価での予約を獲得しやすいのはキャパ6人以上のお部屋だということがわかりました。**頭数が多い分、掛け算で宿泊料も高く取れますね。イメージしやすいと思います。

結論として、渋谷区において予約が入りやすいのは2〜3人用のお部屋、しかし、高単価が取れるのは6人以上のお部屋、というのが結果でした。これらの稼働率と単価を計算していけば、どの収容人数層の部屋を狙うのがいいのかが読めてきます。

このように、どの層を狙っていくのかは直感ではなく、きちんとデータでリサーチしていく必要があります。市場を知り、敵を知り、確実に勝っていきましょう。

巷で、民泊は大人数収容の部屋がいいなどと言われていますが、必ずしもそういったこ



東京都渋谷区

- ▼ キャパ1人
 - ▼ 本日の掲載件数 1111件
 - ▼ 本日の稼働件数 87件
 - ▼ 本日の稼働率 78%
 - ▼ 稼働物件の平均宿泊料 6579円
- ▼ キャパ2~3人
 - ▼ 本日の掲載件数 1066件
 - ▼ 本日の稼働件数 901件
 - ▼ 本日の稼働率 85%
 - ▼ 稼働物件の平均宿泊料 9158円
- ▼ キャパ4~5人
 - ▼ 本日の掲載件数 665件
 - ▼ 本日の稼働件数 536件
 - ▼ 本日の稼働率 81%
 - ▼ 稼働物件の平均宿泊料 9489円
- ▼ キャパ6人以上

とではありません。立地が非常に良いのであれば、むしろ少人数用のワンルームは最強です。

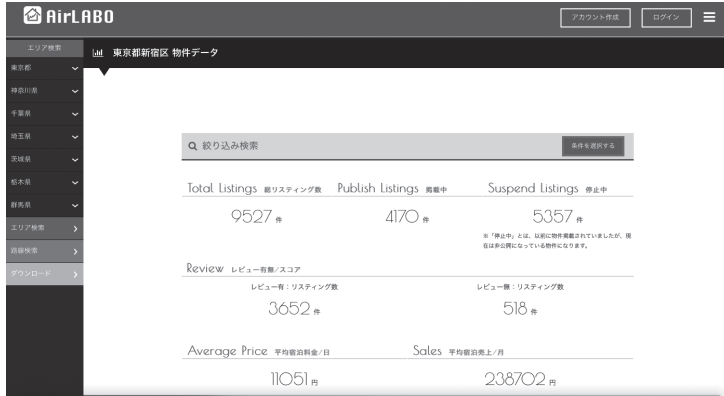
民泊の強いところは、小回りが効くことです。ホテルなどはそもそも広大な土地がないと建てられないため、駅から近いところにはないことも多いです。都心の高級ホテルは、駅から10分近く歩かないと着かないということがよくありますよね。また、仮に駅近くのホテルがあっても、非常に価格が高かったり満室だったりで、そのおこぼれをもらえることになりません。超人気エリアの超人気立地であれば、むしろホテルよりも立地がいいというところで、ホテルを抜いて民泊を選んでもらえることはたくさんあります。単価も高く取れます。なので、私も「超好立地のワンルーム」は戦略として好きです。逆に、そのような場所の許可物件は貴重でほとんど出てこないのので、物件をつかむのには苦労します。

参考までに、同じ日の台東区ではどうなのかも載せておきます。

台東区で稼働率が高いのは6人用の部屋だということがわかります。

このようにエリアによって特性は異なります。東京の東側は、中国など近隣からのインバウンドの比率が高まります。近い国からであれば短期滞在での旅行の方も増えますし、大人数でも来やすくなります。

7 慣れてきたらテクニックを



- ▽ 本日の掲載件数 492件
- ▽ 本日の稼働件数 379件
- ▽ 本日の稼働率 77%
- ▽ 稼働物件の平均宿泊料 16621円

東京都台東区

キャパ1人

- ▽ 本日の掲載件数 127件
- ▽ 本日の稼働件数 79件
- ▽ 本日の稼働率 62%
- ▽ 稼働物件の平均宿泊料 3771円

キャパ2〜3人

- ▽ 本日の掲載件数 573件
- ▽ 本日の稼働件数 393件
- ▽ 本日の稼働率 69%
- ▽ 稼働物件の平均宿泊料 5340円

キャパ4〜5人

- ▽ 本日の掲載件数 507件
 - ▽ 本日の稼働件数 378件
 - ▽ 本日の稼働率 75%
 - ▽ 稼働物件の平均宿泊料 7622円
- キャパ6人以上
- ▽ 本日の掲載件数 550件
 - ▽ 本日の稼働件数 416件
 - ▽ 本日の稼働率 76%
 - ▽ 稼働物件の平均宿泊料 12579円

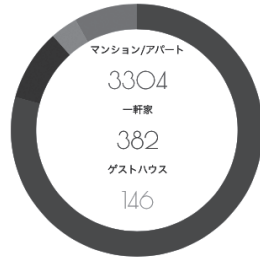
② 競合の数を知る

「AirLaboでのリサーチ」では、リスティング登録、推移、リスティング停止推移、物件タイプ、部屋タイプ、言語対応別リスティング数、日の宿泊料金の他に、月の平均売上などが調べられます。

無料で見れますので活用してみるのをお勧めします。また、ホストランキングというものが掲載して

7 慣れてきたらテクニックを

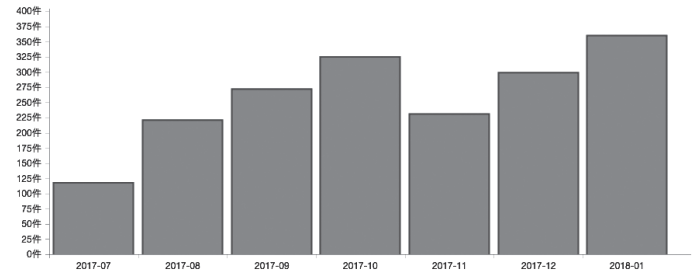
Listing Type 物件タイプ



Room Type 部屋タイプ



Suspend Trend リスティング停止推移(2016年)



※停止中物件が再稼働した場合、件数が変動いたします。

あり、エリアの人気ホストがどのような工夫をしているのかもリサーチできます。
こちらのサイトで新宿区を見てみましょう。

2018年1月の時点で、総リスティング数9527件に対し、現在営業しているのが4170件です。つまりは、**撤退した物件が5357件**ということ。現在は掲載されなくなった物件の数ということになります。超激戦区の新宿区はさすが。数字が物語っていますね。

ビジネスなので、勝てなければ市場から撤退を余儀なくされることとなります。それが赤字撤退であれ、他の何らかの理由であれ、ビジネスとして成立しなかったということ。です。

9527件の物件が戦った結果、現時点で市場に残っているのは4170件の44パーセント。半分を切っていますね。生半可な気持ちでは激戦区での勝負は控えた

方が良さそうです。このサイトでは、東京都だけでなく全国の各所を調べられますので、そちらを見て**競争が緩やかなエリアを探すのがオススメ**です。

部屋タイプでは貸切が3357件、個室が609件、シェアルームが204件というデータが出ています。

「貸切」とは民泊用に用意した物件をまるまる貸しているもの、「個室」とは一つの物件を部屋ごとに分けて個々に貸しているものです。「シェアルーム」とは自宅などの1室や1ベッドを提供してシェアで使うものをさしています。データを元に、**自分が検討しているエリアではどのタイプで出せば競争が少ないのか**を調べていくことができます。

③ 他人をパクリまくりましょう

こちらは英語のサイトですが、詳細の情報が見られますので、**しっかりとリサーチしたい人には役立つ**

7 慣れてきたらテクニックを

全体の中で、清掃料金を取っていないホストがどれくらいいるのか、セキュリティデポジットを取っていないホストがどれくらいいるのか、人数による追加料金をどれくらいいるのか、普通のホストが取っているのか、またそれはスーパーホストであればどのくらいの割合でそうしているのか、普通のホストであればどのくらいの割合でそうしているのか、初心者ホストであればどうかなど、細部のデータまでありますので細かい戦略を組んでいくのに役立ちます。

宿泊単価の他にも、全リスティングでの清掃料金の平均単価や、セキュリティデポジットの平均単価が部屋タイプごとに分けて表示されています。

部屋タイプごとの平均単価が見られたり、1ルーム、2ルーム、3ルーム、4ルームではそれぞれどれくらい単価が変わるのかといったデータや、さらにそれを月別に遡って確認することができます。

思います。無料ではないのですが1レポート1万円ほどで購入できます。こちらは実際に私が購入した東京都のレポートです。ページ数が多いので一部を載せておきます。

Average Price 平均宿泊料金/日 11051円
Sales 平均宿泊売上/月 238702円

Listings Comparison 東京都新宿区周辺：賃貸比較

収容人数	リスティング数	平均宿泊売上/月	平均賃貸料金/月	収益比率
1名	244件	42164円	85333円	49%
2-3名	1740件	128620円	129750円	99%
4-5名	1287件	158467円	177000円	90%
6+名	899件	304548円	281500円	108%

Reservation Settings

Minimum Stay

	1 Night	3 Nights	4 Nights	5-6 Nights	7+ Nights
Super Hosts	30%	44%	17%	2%	0%
Experienced Hosts	42%	40%	13%	2%	1%
Novice Hosts	50%	31%	12%	3%	3%

Instant Booking

	Tokyo
Super Hosts	21%
Experienced Hosts	25%
Novice Hosts	54%

Cancellation Policy

	Strict	Moderate	Flexible
Super Hosts	71%	20%	4%
Experienced Hosts	72%	20%	6%
Novice Hosts	60%	19%	19%

Why is this important?
Minimum stay requirements of over 2 nights will make achieving >90% occupancy rate difficult. Only set minimum stay requirements if you're looking for bookings for a particular special eventuality. Over 90% of Superhosts naturally have no min stay requirement.

Tip
Airbnb now allows hosts to set different minimum night stays for any time period. It is highly recommended to set longer minimum night stays for high demand periods over three months in the future. This will improve your average booking value, reduce vacancy during peak times, and increase sustainable inquiries. Reduce your minimum night stay to 1 night only for dates in the next 30 days. View our blog for more details.

Enable Instant Book
Airbnb gives preferential treatment to properties with instant book enabled. You will benefit from higher organic search results, and perform better overall.

The majority of Super Hosts in America have a strict cancellation policy. Start with a flexible cancellation policy and change it to strict after receiving 10 reviews. Cancellations can kill your profitability.

Airbnb Listing Optimization

Extra Fees and Discounts

Price and Fee Ranges

# Bedrooms	# Listings	Daily Price	Cleaning Fee	Security Deposit
Shared Room	465	\$17-\$25	\$8-\$13	\$124-\$131
Private Room	1545	\$37-\$47	\$17-\$35	\$103-\$171
Studio	706	\$61-\$83	\$30-\$43	\$129-\$200
1 Bedroom	3055	\$64-\$95	\$30-\$43	\$128-\$173
2 Bedrooms	1153	\$84-\$136	\$38-\$51	\$170-\$214
3 Bedrooms	380	\$125-\$180	\$43-\$68	\$171-\$257
4+ Bedrooms	126	\$183-\$256	\$68-\$111	\$171-\$257

Price range is for the 33rd and 66th percentiles.

Additional Fee Usage

	No Cleaning Fee	No Security Deposit	No Extra Guest Charge
Super Hosts	8%	46%	18%
Experienced Hosts	9%	41%	20%
Novice Hosts	19%	47%	30%

Super Host = Over 25 Reviews, Experienced Host = 10-25 Reviews, Novice Host = Under 10 Reviews.

Booking Discounts

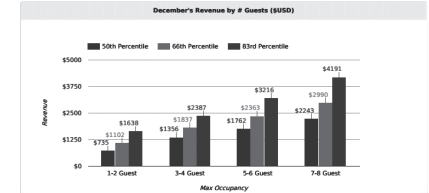
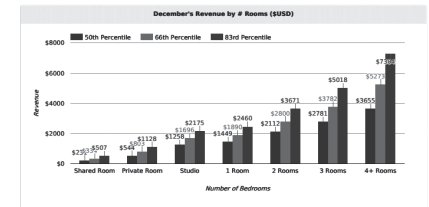
	Weekly Discount	Monthly Discount
Top City Hosts	2% off	11% off

Top 10% based on number of reviews.

An extra set more experience they have to increase booking fees and remove security deposits. Add fees if any and remove any additional fees outside of cleaning.

Weekly and Monthly Booking Discounts
Discounts for short-term rentals were down in the 21%-26% off range, but due to the emphasis on all booking guests on Airbnb, top hosts use other reward discounts.

Revenue



Average Daily Rate

Pricing shown here provides an overview of how much the average Airbnb rental was able to charge this month. To receive optimized and automated pricing assistance we highly recommend using BeyondPricing (<http://www.beyondpricing.com?w=airbnb>).

ADR = is the Average Daily Rate that an Airbnb unit is booked for during the month. ADR is a standard metric used in the hotel industry and is a better measurement than price because it shows what price guests are actually paying vs. simply what price hosts are advertising.

An easy way to increase your vacation rental revenue is by adding a fold out couch and temporary sleeping accommodations. One bedroom can make 20% more if they can accommodate 4 guests instead of just 2.

8 シーズンごとの価格設定

宿泊料金は時期によって波があります。

極端な話、同じ部屋でも日によって売値が5倍違うといったことも起きます。閑散期は

じ場所に同じような部屋を作って同じような工夫をして出してしまうと、それなりに収益を上げられない理由はありません。

Top 10 Performing Listings

ID	Title	Annual Actual Revenue	Annual Bookings	Reviews	ADR
1044335	Amazing View in a Wonderful Cottage	\$12772	64	136	199
5460885	Peaceful Retreat with Lake Scenery	\$12171	72	131	168
2943193	ADIRONDACK "COTTAGE" with lake view	\$12153	78	105	156
5460824	STUNNING Lake view ADIRONDACK style	\$12150	74	144	163
5461462	Great Peaceful Relaxation Home	\$9440	54	141	175
1271945	Stylish for Seclusion in a Scenic Area	\$7952	32	14	247
1571298	Stylish for Seclusion in a Scenic Area	\$7490	29	68	258
4420221	Best location in Area! Peaceful view	\$7310	34	74	215
2887772	Stylish for Seclusion in a Scenic Area	\$7154	46	58	155
4311280	A-1000 ADIRONDACK (ADIRONDACK style)	\$7087	105	81	674
Private Room					
912444	Private Apartment in NYC	\$47026	7	0	6700
4871662	2 Bed Apt in Midtown Manhattan	\$38336	62	68	618
5421281	Modern Condo in Central Tokyo	\$27990	48	74	583
4888712	Stylishly Furnished	\$27590	67	78	412
4888678	Stylish 1-Bed Condo and Balcony	\$25122	64	58	378
5121289	Stylish Condo in Midtown	\$22123	64	71	347
4888712	Great view of Manhattan skyline	\$21560	48	62	448
3700000	Modern and Cozy (Japan Design Project)	\$21167	43	43	494

そのホストが平均単価いくらで掲載しているのかや、どれくらいのレビューがあるの情報と共に、そのホストのリストイングのリンクも付いていますので、そのままその物件リンクに飛んで、閲覧することができます。どんなインテリアにしているのか、どんな工夫をしているのか、どの辺にその物件があるのか。そのまま真似するだけでも十分に収益物件を作ることができるでしょう。

極端な話ですが、全てパクってそのランキングホストと同

1週間長期予約してくれた場合いくらくらいディスプレイカウントしているのか、1カ月長期予約してくれた場合いくらくらいディスプレイカウントしているのか、即時予約(今すぐ予約)の設定にしているリスティングがどれくらいあるのか、キャンセルポリシーは厳格、普通、柔軟のどの設定がどれくらいあるのか、全体のホストのメッセージ返信率、カレンダーのアップデートの頻度、どれくらいあるのレビューが溜まっているリスティングが周りにあるのか。

こんなことまで調べられます。

もっと詳細には、ライバルの物件がどのような家具家電アメンティを置いているのか。

そしてその割合。テレビは何パーセントくらいの部屋で置いているのか、WiFiがある部屋はどれくらいあるのか、駐車場が付いている物件はどれくらいあるのか。喫煙可能な部屋はどれくらいあるのかといったことまで調査できます。

リサーチした上でアレンジしていけば、余裕で勝って行くことができます。ここまで調査しているホストはほとんどいません。

Top 10 Performing Listings

こちらでは、高パフォーマンスを誇っているホストのランキングが確認できます。

安くする必要がありますし、繁忙期は大幅に収益を上げて勝っていくという考え方です。

「それってキャンセルっぽくて怖くない!?」と心配の声が聞こえてきそうですがそんなことはなく、年間を通してどの時期にどれくらい利益がとれるかをあらかじめ予想・計画していることですので、心配はありません。

そんな自分も過去、初めての年は妥当な値つけがわからず、数え切れないほどの機会損をしたこともあります。通常時期とあまり変わらない価格設定にしている、予約が入ってから、「あーもつとれたのになあ・・・」と後悔したことや、さらにひどい時では、1泊100000円とシステムに入力したつもりが0を一つ付け忘れて100000円にしており、カウントダウンの12/31を100000円（しかも6人ゲストで）で販売する羽目になったということもありました（笑）。懐かしいです。続けているとこのようなロスやミスはたくさんありました。

ハイシーズンレートについて

売値の話で知っておくといいいことは、繁忙期と閑散期の戦略を逆にするということです。

私の戦略の一つとして、超人気シーズンはギリギリまでカレンダーを開けない（予約可能として公開しない）というのがあります。ギリギリまで受付不可でブロックしておくのです。

理由として需給論にはなってしまうのですが、早い時期は当然、市場にたくさんホテルの空室がまだ残っているためゲスト側が「選べる」状態であり、需要供給バランスが保たれた状態になっています。

これが、時期が迫ってくるに従ってどんどん需給バランスが崩れていきます。最終的には「ホテルをとりたいたいのにどこも高い」（涙）ということになり、高値掴みするしかなくなるわけです。それを狙っています。

原理として、ホテル在庫というものは物販などと違い、**需要がある日だから数倍在庫を厚くしておくということが物理的にありえない**からです。

どんな地域のホテルであれ、どんな高級なホテルであれ、どんな話題のホテルであれ、当たり前のことですが**1部屋あたりの単日販売可能数は1**なのです。ホテルによって11月17日が魔法で2日間になるとか、1日が25時間あるとか、そういった話はありません。

で。ホテルは特需にお応えするのが難しいビジネスなのです。

そのため、私は粘れる限りのギリギリまで受付開始をステイしています。そうは言っても、高値設定のままでも結局予約自体が入らなかった・・・となってしまう場合は0円なわけですし、投げ売りをするわけにもいきませんので、この方法に慣れるまでは、その都度問い合わせ状況を見ながら価格を上げ下げしてみてください。

ちょうどこの章を書いているのは12月で、年末の予約のシーズンです。ギリギリまで引っ張って先日やっと受付を開始しました。早速、昨日入った予約をみてみましょう。こちらは私が運営している物件の一つです。

12 / 28 ~ 1 / 6
 8名様
 9泊
 929000円のご予約です。
 やっぱり年末年始は違います。この部屋は通常単価30000円くらいですから。

詳細 メッセージ

チェックイン日 2017年12月28日(木)	泊数 9
チェックアウト日 2018年1月6日(土)	宿泊者数 8
予約番号 1277446216	客室数 1

宿泊者情報 さらに表示
 Usman Ahr...
 アラブ酋長国連邦

宿泊合計料金 さらに表示
 ¥929,000

さらに表示
 3ベッドルーム タウンハウス

メモを追加

アクティビティ 予約 空室状況 メッセージ その他

アラブ人の方ですね。

そんなわけで、年末の予約開始に関しても、桜シーズンに関しても、ギリギリの1カ月前くらいからの予約開始にしています。

ハイレートは地域特性も強く関係してきます。沖縄は夏季が爆発しますし、京都は紅葉シーズン、スキーリゾートは冬季などと、地域特性があるエリアに関してはハイシーズンが変わります。

こういったエリアの民泊では、人気シーズンだけで一年分の家賃を稼げてしまうといった話もよく耳にします。

9 ドミナント戦略で圧倒的優位に立つ

コンビニチェーンなどで活用されている戦略にドミナント戦略というものがあります。地域を特定し、その特定地域内に集中した店舗展開を行うことで経営効率を高める一方、

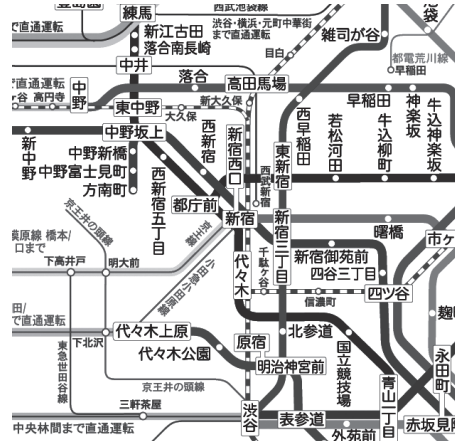
地域内でのシェアを拡大し、競合他社の優位に立つことを狙う戦略のことです。
 主なメリットとしては**流通効率を上げるとともに運営コストを下げられることや、地域特性を把握しやすくなり商品戦略、価格戦略、販促戦略などが立てやすくなる**ことです。

私も民泊においてこの戦略を活用し、**新宿駅から電車で5分以内の圏内に絞って部屋を出して**しています。

新宿駅から電車で5分以内ですので、結構な駅数があります。山手線、埼京線、総武線、丸ノ内線、都営新宿線、都営大江戸線、京王線、小田急線。区も中野区もあれば渋谷区、杉並区などの一部も含まれてくるでしょう。

同じエリアにまとめた場合、まず**圧倒的に管理がラク**です。何かメンテナンスをしたい時も**移動時間の節約**になります。

また、物件間で移動したい家具があつて便利屋や引越し屋に頼む際は、**距離間が近いと料金が安**



く済みます。新規で物件を増やす際も、自分の近隣の物件で余っている家具を運んで持っていくことができます。逆に万が一撤退することになっても、近くの自分の物件に運べば良いので再利用できます。

最大のメリットとしてはそのエリアに精通しますので、儲かるスポットがわかってきます。データだけでは読み取れない生の情報が生まれてきます。例えば、新宿駅の近隣の駅であれば新宿駅、都庁前駅、代々木駅とあつたとして、その中どの駅が宿泊単価と予約が取りやすく、かつ、家賃相場はどこが安いのかを比較することができますようになり、コスパを考えた比較ができるようになります。もっと細かくいうと、同じ新宿駅でも南口側・西口側・東口側で単価がどれくらい違うのか、など細かいこともわかってきます。

10 パズル型戦略で効率的に稼ぐ

現在は、**パズル型戦略民泊**という手法もやっています。集客プラットフォームから予約の入ったお客様を他の自分の物件へ流し、保有物件全体の稼働率を上げていくというもの

です。

- A…70平米で収容人数8名の一泊5万の部屋
- B…50平米で収容人数4名の一泊3万の部屋
- C…20平米で収容人数2名の一泊1万の部屋

例えばこのような部屋があったとして、2人での利用なのにAを選んで予約されたのは部屋をととも気に入ったことが理由かもしれませんが、選ぶ時間がなくて上位表示の部屋に決めたということかもしれません。

そもそも集客サイトのシステム上「新宿」というワードで検索しても、全ての物件が出てくるわけではなく、他にもっとマッチした部屋があったとしても、SEOが弱いリスティングでお客様に見つけてもらえないというケースが考えられます。

Aの部屋であれば8人までのゲストが対応できますが、Cが売れ残ってしまったては対応できるゲスト層に限られます。大は小を兼ねるわけです。そのため、全物件の直近の予約状況を見て、**保有物件全体での売上を上げられるようにしていくのが合理的**です。結

局のところ1室単体の売上ではなく、自分が保有している全室分の売上が上がる必要があります。

アンマッチが生じていると想定されるお客様に対して、少々値段を下げて他の物件へ案内したり、在庫内で**パズルをはめていく**ような感じですよ。

そしてここで、所有物件を新宿エリアにフォーカスしたドミナント戦略が活きてきます。代替え提案の物件も全て新宿付近なので、別物件を提案しても案外すんなりと受け入れてもらえます。それだけでなく、ゲストからの急な延泊の要望があった際にも、取りこぼしをしなくて済むというメリットもあります。

このように保有物件全体で回していくことで利用者のニーズにも応えられますし、**収益アップにつながる**ことができます。

11

サブリースで何もせずに稼ぐ

これはちょっととした裏ワザなんです。が、「サブリース」によって「自分は何もしないで稼ぐ」というものです(笑)。

自分で民泊用に借りた物件を他人に民泊物件として貸し出すのです。つまり「またがし」ですね。大家さんと転貸許可の契約書を交わしてから行いましょう。

まず本書で何度も述べてきた通り、民泊自体許可してくれる大家さんが非常に少ないので、許可物件自体に希少性価値があります。民泊物件を探し始めてせっかく大家さんから許可を取得しても、良く考えたらやっぱり自分基準に合わないから借りるのをやめようとか、自分の条件では厳しくても(賃料が高いなど)素敵な物件なので他に借りたい人がすぐいそうな物件というのに出会うこともあるかと思えます。

その場合、それを手放してしまうと「自分には何のメリットもない」ということになっ

てしまうのですが、第三者で借りたい人を見つけた場合、大家さんから自分が借りた後、その人に賃料を上乗せして転貸することで、何もしなくても毎月差額分が稼げてしまいま

す。自分は全く運営しなくても、大家さんのように毎月賃料が入金されるわけです(差額が儲け)。

さらに、大家さんとは違って物件を購入していないのでノーズリスクです。貸した後、何もしなくても月数万が入ってくるという最強にラクな裏ワザです。

12

オプションでさらに稼ぐ

宿泊料以外に、色々とオプションを考えて稼ぐのもオススメです。

◇自転車レンタル

戸建ての駐輪スペースがある物件では、自転車レンタルを1台1日あたり1000円で

やっています。用意するものは自転車数台のみ。ネットで安く売っているタイプのもので、中古でも大丈夫です。1台1万円程度で購入できました。1物件に4台くらい置いています。全台借りてもらった場合1日あたり4000円の利益。もちろん毎日全台がまわるわけではないですが、**これだけで月に4〜5万くらいは入ってきています。**

かかったのは最初の購入代金のみ。**1カ月もあればペイできてしまいます。**旅行者は色々効率的に回りたいので、自転車レンタルは人気があり、それ単体を会社事業として行っているところがあるほどなのです。車と違って置く場所にもそんなにスペースが必要ないので、できそうな方は取り入れてみてください。

◇送迎

空港への送り迎えをしているホストもたくさんいます。(私はこのサービスはやっていません) 皆さんも海外旅行を予約した際に、ホテルの方やツアー会社が空港まで車で迎えてくれた経験があるかもしれません。初めて行く知らない国ですので、ちゃんとホテルまでたどり着けるか不安ですよ。

これを有料でサービスします。片道1〜2万円ほどを頂き、自分の民泊施設まで送迎する。

なお、これを自分の物件の宿泊者以外の不特定多数に向けて業として行うのは旅客自動車運送事業に抵触しますので(白タクなどと呼ばれるものです)やめましょう。あくまでも自分のゲスト、自分の友人を迎えに行くのであればおもてなしサービスの範囲と言える範囲でしょう。

◇衣装レンタル

浴衣や着物、コスプレなどを用意しておいて、希望のゲストさんに貸し出すサービスも面白いと思います。

私は民泊を始めた初年度、**夏には浴衣を5着ほど用意し、1日1着2000円で貸し出してみた**のが始まりです。物件に「衣装を貸せるよ」という貼り紙をして知らせていたのですが、特に花火大会や祭りがある日などは、注文が多すぎて新たに買い足したこともあります。

SNSで目立つ写真が撮りたいゲストが多く、想定していたより需要が多かったのです。観光地にみんな着ていくと写真映えは凄いですからね。

複数の物件にてこのサービスを実施した結果、**1カ月に50万円以上を衣装レンタルだけ**

おまけ【役立つ豆知識】

物件紹介サイト

民泊物件 .com (<https://minpaku-bukken.com/list>)
booken.jp (<http://booken.jp>)

民泊 Wi-Fi

JP MOBILE(<https://www.jpmbob.jp>)
SPACE Wi-Fi(<https://1onepiece.jp/space-wifi/>)
famifi(<http://www.famifi-shop.jp>)

民泊に使える英会話

Airstar(<https://airstair.jp/airbnb-english/>)
airbnb のはじめかた (<http://airbnb-start.com/post-3534/>)

民泊保険

民泊専用保険 (<https://minpaku-hoken.jp>)
民泊民宿協会損害補償制度 (<https://minpaku-kyoukai.com>)

スマートロック

akerun (<https://akerun.com>)
RemoteLock (<https://remotelock.kke.co.jp/home/>)

英語が使えるタクシー

日本交通英語専用ダイヤル 03-5755-2336
(<https://www.nihon-kotsu.co.jp/taxi/use/english.html>)
KMタクシー (<http://minna-no-minpaku.com>)

◇ チケット購入代行

観光地の入場チケットは、実のところ海外から購入できないものも多いです。海外から来る旅行者は、絶対に行きたい観光地に確実に入場したいわけですが、**チケットが買えないので行けるかわからず困っているのです。**スケジュールも立てられません。

購入できない理由としては、そもそもネットで販売していないものも多いですし、ホームページがあっても日本国内からしか買えないシステムというところもあります。スカイツリーやジブリというような超有名どころの観光スポットですら、海外からは買えないのです。(国によるかもしれませんが詳細はお調べください)

そのため日本にいるホストが代理で購入してあげて、手間賃としていくらか頂くというサービスをしている方もいます。これは効率的に回りたいゲストとの間でWIN-WINと言えるサービスでしょう。

で稼いだ月もありました。7〜8月の夏シーズンは浴衣、10月はハロウィンで日本のアニメのコスプレなどの需要が特に多かったです。衣装自体はネットで4000円くらいで売っているもので、2人目が借りてくれた時点でペイできました(笑)。買った衣装は翌年も使えます。

第8章

2018年は
合法民泊元年！

1 ビックウェーブに乗るチャンスが 転がってきました！ 方法は3つ

この度、民泊仲介サイト最大手であるAirbnbが、2018年6月15日までに適法して
いない掲載物件を全て削除すると公式発表しました。



つまり、これによって**全国の闇民泊物件が総倒れ**となる**ことが決定**しました。6月15日以降は新法に適法した物件や旅館業・特区民泊をとった物件以外は**一切掲載できなくなります**。

これはすごいことです・・・。

ライバルが一斉に自然と消えるということですよ。

いよいよ合法民泊の一人勝ちとなります。

合法であれば、Airbnbはもちろん、booking.comやexpediaなどのホテルサイトに掲載
ができます。

私が民泊を始めた3年前では、宿泊施設が全然足りずに深刻なホテル不足でした。都心部でのホテル稼働率は90パーセントを超えており、日本国内でも「ホテルがない」「ホテルが高すぎる」といった声がたくさんありました。当時は掲載すればすぐに予約が埋まるという、まさに入れ食い状態でした。

2017年12月末では民泊物件は5万件を突破していますが、**旅館業法や特区民泊の許**

認可を取っている施設の数はほんの0.1パーセントほどです。

もちろん正規のホテルも3年前よりはたくさん増えていますが、2014年度は外国人観光客がたった1341万人だったところ、2017年は2869万人と、当時と比較し膨大に増えています。

闇民泊が一斉に排除されれば物理的に宿泊施設がどう考えても足りなくなり、オイシイ時代が戻ってくるというのが目に見えています。可能性に満ちている「合法民泊」ですが、まだまだ実現できている人は少ないですし、ぜひ今のうちに仕込んでおいて、万全な体制でビックウェーブに乗ってください。

①特区民泊について

特区民泊とは、国家戦略特別区域法に基づく旅館業法の特例制度を活用した民泊のことです。正式には「国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業」と呼ばれます。

特区内にある物件で必要な要件を満たし、知事から特定認定許可を受ければ、旅館業法の規制を受ける対象にならず、届け出によって手軽に民泊を営業できるということです。

うまく適用区域で物件を出せる方ならぜひ活用したい制度でしょう。これから説明していきます。

国家戦略特別区域とは、安倍内閣が日本の成長戦略の柱の一つとして掲げている地域振興と国際競争力の向上を目的として規定された経済特区のことを指します。

現行の日本の法律では、原則として賃貸業は1カ月以上からで、宿泊期間が1カ月未満の施設では旅館業法が適用されます。2泊だけ、3泊だけの賃貸借は認められません。そのため、1カ月未満で部屋を貸したい場合は、旅館業法の許可を取得する必要があります。

国家戦略特区では、そのエリア内に限って従来の規制を緩和することが認められており、「国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業」の認定を受けることで、**旅館業法の規定が適用されないという制度**があります。

【国家戦略特区の一覧】

東京圏（東京都、神奈川県、千葉県成田市、千葉県千葉市）、関西圏（大阪府、兵庫県、京都府）、新潟県新潟市、兵庫県養父市、福岡県福岡市、福岡県北九州市、沖縄県、秋田県仙北市、宮城県仙台市、愛知県、広島県、愛媛県今治市

【特区民泊が可能な自治体の一覧（2017年12月現在）】
東京都大田区・大阪府（一部地域を除く）・大阪府大阪市・福岡県北九州市・新潟県新潟市

見て頂いてお分かりの通り、**特区民泊が行えるエリアはかなり少ないです。**とてもメリットがある制度なのですが、その分、現在では活用できる物件はほんの少しにとどまりません。

【特区民泊認定施設数】（2017年11月。内閣府地方創生推進事務所資料より）

- ・東京都大田区 45施設 225居室
- ・大阪府大阪市 327件 829居室
- ・大阪府大阪市外 6施設 12居室
- ・福岡県北九州市 1施設 1居室

【特区民泊の認定を受けるための主な要件】

- ・宿泊施設の所在地が国家戦略特別区域内にある
- ・宿泊施設の滞在期間が範囲内で自治体が定めた期間以上
- ・一居室の床面積は25㎡以上。（ただし自治体の判断で変更可能）
- ・施設使用方法に関する外国語案内、緊急時の外国語による情報提供、その他の外国人旅客の滞在に必要な役務の提供
- ・滞在者名簿の備え付け
- ・施設周辺地域の住民に対する適切な説明
- ・施設周辺地域の住民からの苦情および問合せに対する適切かつ迅速な対応

補足として、区分所有の建物で特区民泊の認定を受ける場合、**管理規約において区分所有者がその専有部分を特区民泊に使用することが「できる」旨を明示した規定があるときは特区認定の対象となりますが「禁止する」旨を明示した規定があるときは、特定認定は受けられません。**

要は、特区内であってもどのマンションでもできるというわけではないのです。マンションの**管理規約でOKされた場合のみです。**管理規約ということは、あなたが部屋を借りる大家さん（区分所有者）がOKしただけではダメで、**建物全体の管理組合が出す管理規**

約で許可される必要があります。

また、管理規約が標準管理規約のままとなっており、「区分所有者は、その専有部分を専ら住宅として使用するものとし、他の用途に供してはならない。」との規定がある場合については、**管理組合として既に特区民泊を禁止する決議をされている場合を除き、特定認定の対象となります。**

つまり、マンションが建った時代にはそもそも民泊自体がなかったので規約に盛り込まれていないわけです。それを管理規約を民泊の文言に盛り込んで改定するマンションもあれば、そのまま変更しないで標準のままにしてある場合があります。その場合は、**禁止と決められていない建物であれば大丈夫ですよ**という意味になります。

趣旨をまとめると、「特区民泊」という制度自体がもともと旅館業ではなく「住宅」としての施設利用を前提とした制度となっています。特例での短期の賃貸借です。先ほど述べたように現行法上、賃貸業は1カ月以上からと決められており、1カ月未満の滞在には旅館業法の許可をとる必要があります。それを特別に**特区民泊制度では数日間だけの住宅としての賃貸借を認めているのです。**

〈国家戦略特別区域法〉

第十三条 国家戦略特別区域会議が、第八条第二項第二号に規定する特定事業として、国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業（国家戦略特別区域において、外国人旅客の滞りに適した施設を賃貸借契約及びこれに付随する契約に基づき一定期間以上使用させるともに当該施設の使用方法に関する外国語を用いた案内その他の外国人旅客の滞在に必要な役務を提供する事業（その一部が旅館業法（昭和二十三年法律第百三十八号）第二条第一項に規定する旅館業に該当するものに限る。）として政令で定める要件に該当する事業をいう。以下この条及び別表の一の四の項において同じ。）を定めた区域計画について、第八条第七項の内閣総理大臣の認定（第九条第一項の変更の認定を含む。以下この項及び第九項第二号において「内閣総理大臣認定」という。）を申請し、その内閣総理大臣認定を受けたときは、当該内閣総理大臣認定の日以後は、当該国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業を行おうとする者は、厚生労働省令で定めるところにより、その行おうとする事業が当該政令で定める要件に該当している旨の都道府県知事（保健所を設置する市又は特別区にあっては、市長又は区長。以下この条において同じ。）の認定（以下この条において「特定認定」という。）を受けることができる。

②民泊新法（住宅宿泊事業法）について

2017年6月16日に公布された「住宅宿泊事業法」の施行などに関する政令が2017年10月24日ついに閣議決定され、閣議決定から3日後の27日に公布されました。これにより同法は**2018年6月15日に施行されることになりました。**

施行後は、民泊事業者は都道府県知事（保健所設置市はその首長）に対して届出をすることで、**旅館業法の許認可がなくても住宅宿泊事業（民泊）を運営することが可能となります。**

民泊新法（住宅宿泊事業法）

「この法律は、我が国における観光旅客の宿泊をめぐる状況に鑑み、住宅宿泊事業を営む者に係わる届出制度並びに住宅宿泊管理業を営む者及び住宅宿泊仲介業を営む者に係わる登録制度を設ける等の措置を講ずることにより、これらの事業を営む者の業務の適正な運営を確保しつつ、国内外からの観光旅客の宿泊に対する需要に適切に対応してこれらの者の来訪及び滞在を促進し、もって国民生活の安定向上及び国民経済の発展に寄与することを目的とする。」

届出のしくみ

【届出前に確認しておくべき事項】

- ・届出者が賃借人及び転借人の場合は、賃貸人及び転貸人が民泊を目的とした賃借物及び転借物の転貸を承諾しているかどうか
- ・マンションで住宅宿泊事業を営もうとする場合には、マンション管理規約において民泊が禁止されていないかどうか。
- ・規約で禁止されていない場合でも、管理組合において禁止の方針がないかの確認が必要となります。
- ・消防法令適合通知書を入力

【届出事項】

- 商号、名称又は氏名、住所
- ・個人…生年月日、性別、連絡先
- ・法人…役員の氏名、生年月日、性別、法人番号、連絡先
- ・未成年…法定代理人の氏名、法定代理人の生年月日、性別
- ・住宅の所在地（建物・アパート名及び部屋番号も記載）

- ・営業所又は事務所を設ける場合は、その名称、所在地
- ・委託をする場合は、住宅宿泊管理業者の商号、名称又は氏名、登録年月日、登録番号、管理受託契約の内容

- ・住宅宿泊管理業者の場合は、登録年月日、登録番号
- ・住宅の不動産番号

- ・住宅宿泊事業法施行規則第2条に掲げる家屋の別
- ・一戸建ての住宅、長屋、共同住宅又は寄宿舍の別

- ・住宅の規模（面積など）

- ・住宅に人を宿泊させる間不在とならない場合は、その旨

- ・賃借人・転借人の場合は、住宅宿泊事業を目的とした転貸を承諾している旨

- ・区分所有の建物の場合、管理規約に禁止する旨の定めがないこと。管理組合に禁止する意思がない旨。

【添付が必要な書類】（主な書類。未成年の場合などは割愛します）

個人の場合

- ・住宅の登記事項証明書

- ・住宅の図面

- ・住宅の登記事項証明書

- ・賃借人の場合、賃借人が承諾したことを証する書類

- ・欠格事由に該当しないことを誓約する書面

- ・区分所有の建物の場合、規約の写し（管理組合に禁止する意思がないことを証する書類）

- ・委託する場合は、管理業者から交付された書面の写し

法人は上記以外に定款又は寄付行為、登記事項証明書など。

住宅宿泊管理業者の業務

- (1) 宿泊者の衛生の確保について

居室の床面積は、宿泊者1人当たり3・3㎡以上を確保すること。清掃及び換気を行うこと

- (2) 宿泊者の安全の確保について

非常用照明器具・避難経路の表示・災害が発生した場合における宿泊者の安全の確保を図るために必要な措置を講ずること

- (3) 外国人観光旅客である宿泊者の快適性及び利便性の確保について

外国語を用いて、設備の使用方法に関する案内・移動のための交通手段に関する情報・災害が発生した場合における通報連絡先に関する案内をすること

- (4) 宿泊者名簿について
本人確認を行った上で作成。宿泊者の氏名、住所、職業及び宿泊日、国籍及び旅券番号を記載すること。作成の日から三年間保存すること
- (5) 周辺地域への悪影響の防止について
宿泊者に対し、説明する必要があります。騒音の防止・ごみの処理・火災の防止のために配慮すべき事項。
- (6) 苦情等への対応について
住宅宿泊事業者は、届出住宅の周辺地域の住民からの苦情及び問合せについては適切かつ迅速に対応しなければいけません。
- (7) 住宅宿泊管理業者への委託について
住宅宿泊事業者は、届出住宅の居室の数が5を超える場合と人を宿泊させる間に不在等となる場合については、上記①～⑥の措置を住宅宿泊管理業者に委託しなければなりません。
- (8) 住宅宿泊仲介業者への委託について
住宅宿泊事業者は、宿泊サービス提供契約の締結の代理又は媒介を他人に委託するときは、登録を受けた住宅宿泊仲介業者又は旅行業者に委託しなければなりません。
- (9) 標識の掲示について

住宅宿泊事業者は、届出住宅ごとに、見やすい場所に、標識を掲げなければいけません。

(10) 都道府県知事への定期報告について
住宅宿泊事業者は、届出住宅ごとに、毎年2月、4月、6月、8月、10月及び12月の15日までに、それぞれの月の前2月の下記の内容について都道府県知事等に報告しなければいけません。人を宿泊させた日数・宿泊者数・延べ宿泊者数・国籍別の宿泊者数の内訳。

民泊ホスト（住宅宿泊事業者）に対する監督

民泊ホストに対する監督としては、適正な民泊運営のために必要があると認められる場合、行政職員に対して届出住宅に対する立ち入り検査をする権利が付与されます。例えば**180日以上**の営業をしていると**地域住民からの通報があった場合**などは、立ち入り調査の対象となることは十分に考えられるでしょう。

民泊新法に違反した場合の罰則

民泊ホストが虚偽の届出をした場合6カ月以下の懲役または100万円以下の罰金の罰金が科せられます。

営業種別基準等の主な相違点

この一覧は種別による基準等の違いを抜粋して示したものです。

項目	ホテル営業	旅館営業	簡易宿所営業
客室数	10室以上 (洋式客室を主体とする)	5室以上 (和式客室を主体とする)	多数人で共用しない客室の延べ床面積は総客室面積の半分未満 階層式寝台は2層で上下1m以上の間隔
1客室の床面積	洋式客室9㎡以上 ※客室専用のユニットバス 和式客室7㎡以上 (トイレ・浴室・洗面)を含む。		4.8㎡以上 (合計で3.3㎡以上 ※10人未満は定員数×3.3㎡以上)
定員 (算出に使用する有効面積とは、睡眠体験に供する室内部分であり、浴室等は含まない。)	1名あたり3㎡を超える有効面積を確保する。		1名あたり1.5㎡を超える有効面積を確保する。
玄関帳場(フロント)等	宿泊者との面接に適した広さの玄関帳場等を設ける。		
浴室	洋式浴室又はシャワー室を有する。	入浴設備を有する。	
暖房設備 空調設備	外気が直接客室に入る構造。 規模に応じた暖房設備を有する。 換気の開口部は常に開放する。	外気が直接客室に入る構造。換気の開口部は常に開放する。	
管理者(従業員)の常駐義務。	あり		
その他	ロビー及び食堂(レストラン)を有する。 宿泊者への食事の提供が可能ならば食堂の営業者はホテルの営業者と別でも可 (3食提供)	飲食の提供を必要としない場合は調理場を設けなくてもよい。	

条例による上乘せ規制あり

民泊新法には、地方自治体が条例を上乘せして規制をかけることがあります。そのため、最終的には地方自治体の条例を待たなければなんとも言えません。今回の民泊新法案では、第18条において、都道府県による条例を用いた民泊に対する過度な規制を防ぐため、下記のように定められています。

当該都道府県の区域のうちに、住宅宿泊事業に起因する騒音の発生その他の事象による生活環境の悪化を防止することが特に必要であると認められる区域があるときは、条例で、観光旅客の宿泊に対する需要への的確な対応に支障を生ずるおそれがないものとして政令で定める基

準の範囲内において、期間を定めて、当該区域における住宅宿泊事業の実施を制限することができる(住宅宿泊事業法案 第18条)

つまり、都道府県が条例を用いて民泊を制限できるのは、騒音など生活環境の悪化防止が必要だと認められる区域のみで、かつ観光客の需要への対応に支障をきたす恐れがないケースに限られるということです。都道府県が自らの権限でむやみやたらに条例を定めて民泊を規制できるわけではありません。

私が執筆している時点では条例がまだ確定していない自治体もありますが、引き続き最終決定まで今後の動きを追っていききたいと思います。

③旅館業法の簡易宿所について

耳慣れないと思いますので、まず「簡易宿所」とは何か、ということからお伝えします。簡易宿所とは旅館業法の中のカテゴリであり、旅館業法という法律の中には、ホテル・旅館・簡易宿所・下宿という4つの種類があります。

ホテルや旅館と同じく、宿泊業者として営業するための法律です。

現行の日本の法律では、原則として賃貸業は1カ月以上からなので宿泊期間が1カ月未満の施設では旅館業法が適用されます。

「ホテル・旅館はパツと思ひ浮かぶけど、簡易宿所って何？」

簡易宿所ですが、**カプセルホテル**などがこれにあたります。あなたもカプセルホテルに泊まったことがあるかもしれません。

「個室」ではなく寝る場所だけがそれぞれにあり、シャワーなどの共用部をみんなで使うという、構造的に相部屋となっているものことで、**多数人で共用で使用する形態の施設です**。他にも、山小屋、民宿、ペンション、ゲストハウス等がこれにあたります。

旅館業法（りょかんぎょうほう、1948年7月12日公布、同年7月15日施行）は、旅館業の業務について定める日本の法律。最終改正2006年6月7日。所轄官庁は厚生労働省で、関係官庁には国土交通省、総務省、消防庁がある。（wikipediaより）

簡易宿所は「旅館業法」でいう「簡易宿所営業」すなわち「宿泊する場所を**多数人で共用する構造及び設備を主とする施設を設け**、宿泊料を受けて、人を宿泊させる営業で、下

宿営業以外のもの」（旅館業法2条4項）を行う施設をいう。簡易宿所営業を含め旅館業を経営しようとする者は、都道府県知事（政令指定都市、中核市等保健所政令市では市長、特別区では区長）の許可を受ける必要がある（旅館業法3条1項）

さらに深く見ていくと、旅館業法では旅館業のことを「**宿泊料を受けて人を宿泊させる営業**」と定義しています。ここでいう「宿泊」とは「寝具を使用して施設を利用すること」とされており、旅館業を経営する場合は、旅館業法に基づく営業許可を受けなければならぬこととされています。

ですから、だから漫画喫茶などは実体としては人を泊めていますですが、旅館業の許可をとっていないので、**布団を提供したりすることはできません。提供した時点で違法となります**。（フラットシート&ブランケットでギリギリのところをくぐり抜けていますが・・・実は際どいのです）

まず、「宿泊料」の定義についてですが、たとえ宿泊料という名称を使用していなくても実質的には寝具や部屋の使用料とみなされるような「休憩料」「寝具賃貸料」「寝具等のクリーニング代」「光熱水費」「室内清掃費」といった費用は宿泊料に含まれるため、これらの費用を受け取って人を宿泊させる場合は、旅館業法に基づく許可が求められます。

「宿泊料っていう名目しなければ旅館業法取らなくてOKなの？」という甘い考えは通用しませんという意味です。

逆に、**宿泊者に対して一切の費用を請求しない場合には旅館業法の許可は必要ありません**。友人を泊めたり、ホームステイなどはもちろんOKです。

旅館業と貸室業の違いの定義は何かと言うと、**宿泊者**がその宿泊する部屋に「**生活の本拠を有さないこと**」（入居者がそこを生活の拠点として住んでいるかどうか）も判断基準となります。

簡易宿所の許可を取得するには、これらのハードルを越えなくてはなりません。許可取得に関わる主な法律は、旅館業法、建築基準法、消防法、立地に関する都市計画法、条例などです。

2 あなたにあったものを選びましょう

合法で運営するための手法3つをお伝えしました。この中であなたにあったものを選び

ましょう。3つを比較するようになります。

収益性の高さ	簡易宿所	▼	特区民泊	▼	民泊新法
許可取得の難易度	民泊新法	▼	特区民泊	▼	簡易宿所

「そんなに稼げなくてもいいから開始するのに難しい手続きはしたくない」という方は、まずは**民泊新法制度からトライしてみるほうがいいでしょう**。

逆に、開始するのに少々ハードルが高くていいから**その代わり運営中がつつり稼いだ**という方には簡易宿所がオススメです。

【特区民泊】

メリット…住宅という扱いのため、旅館業の構造基準に合わせるための工事や、建築基準法上の用途変更も不要なので**初期投資があまりかからない**。

デメリット…**最低宿泊日数が決まっている**。1泊では泊められないのでビジネス出張客などを逃しやすい。（最低2泊から）

【民泊新法】

メリット…3つの中で**最もハードルが低い**。手続きが簡単。届出制。旅館業の構造基準に合わせるための工事が不要。

デメリット…年間営業日数は180日以下と決められているため（自治体によってはさらに短い可能性あり）**収益性は3つの中で最も悪い**。

【簡易宿所】

メリット…ホテルと同じく旅館業法に基づくため、当然ながら**営業日に縛りがなく一年中営業できる**。最低宿泊日数の制限や営業日数の制限がないため、3つの中で**収益性は最も高い**。

デメリット…許可取得の難易度が高い。旅館業法の許可を取るために工事が必要となることが多く他の2つより初期投資がかかることも多い。

上記のことから、ビジネスとして行うには簡易宿所をオススメしています。トータルの見ても収益性の高い選択肢です。趣味の目的であれば民泊新法がいいでしょう。

特区民泊はメリット・デメリットどちらも中間で悪くないのですが、そもそも対応可能

エリアがかなり限られており、全国的にはほとんど使えない制度となっているため除きません。運良く特区民泊ができるエリアにお住まいの方は活用してみてください。

第9章

簡易宿所^{かんいしゆくしょ}で、
最大限^{さいだいてん}の高収益^{こうしゅえき}を
得る^{とく}！



1

簡易宿所の歴史

簡易宿所は、かつては「ドヤ」と言われていました。聞いたことのある方もいるかもしれませんが。

この言葉の由来ですが、宿を「人が住むところではない」と自嘲的に逆さまに読んだのが始まりといわれています。

利用者は日雇い労働者が多く、彼らが生活で寝泊まりする簡易宿所があるエリアは「ドヤ街」と呼ばれていました。

こうした場所に、毎朝、労働者を求める求人者が多数やってきて、労働者に声をかけ、日雇いで仕事をお願いする。といったことが行われる場所です。寄せ場とも言われ、東京の山谷、大阪のあいりん地区、横浜の寿町が三大寄せ場として有名でした。こうした街は、戦後から高度成長期の間に全盛期を迎えました。

実際に私もその話は耳にしており、8年ほど前に知人の建設会社社長が話していたのを

思い出します。8年前程度ですので全盛期自体はとっくに終わっています。

その社長は、「毎朝寄せ場に行って工事現場の働き手をスカウトし、1日単位で業務を依頼する」ということをしていました。優秀な方には継続して数週間仕事をお願いすることも多いと言っていました。そのような場所で集める労働力は、主に工事現場などの肉体労働です。

「日雇い労働者」というのは聞こえはあまり良くないかもしれませんが、中にはとても真面目で仕事ができる方、様々な事情で日雇い労働者になっている方がいらつしゃるとのことでした。

早朝にスタッフが車で寄せ場に行き、たくさんの労働者の中から優秀そうな方から順に声をかけ、双方でその日の賃金を交渉して、そのままその車に乗せて現場に連れていくという話でした。

朝寄せ場に着くと、喧嘩の後で道路に倒れている人や飢えから道で亡くなっている人が見つかるともあるとのことでした。

その頃に日雇い労働者の方々が、住む場所として利用していたのが簡易宿所でした。現在でも山谷やあいりん地区などで見かけます。

8年前には、まさか将来自分が簡易宿所を經營することになるとは全く予想もしていませんでした。

その、簡易宿所の姿が今、変わってきています。おしゃれにリノベーションを行う所が増え、狭くても個室タイプやカプセルホテルタイプなど一般の旅館と外見上の区別が付かないようなものも増えました。簡易宿所の經營者としては全盛期が終わって廃業する施設が増えてきた中、想定外の新しい需要が生まれたので嬉しい悲鳴でしょう。

こうしたタイプの宿泊所は外国のガイドブックに「安価で安全な宿」として紹介されるまでに至り、**外国人バックパッカーに非常に人気が出たのです**。昔の簡易宿所のダークなイメージは一切なく、観光を楽しみに来た外国人バックパッカーや、国内の若者の旅行者で賑わっています。

2 貸切の小さな簡易宿所とは？

カプセルホテルという大きな施設で、とても副業では出来ないイメージですよ。本書でお勧めするのは、**もっと小さな、普通の一軒家やアパートで營業する宿泊施設**。イメージしやすいように写真をいくつか載せてみます。

こちらは友人の經營する簡易宿所です。場所は墨田区。内装も全て自分でDIYしたそうです。富士山が印象的です！



続いてこちらは私が運営している簡易宿所です。私
 はいつも壁紙の色をビビットカラーに変えます。サイ
 ト内で目立つのでクリックしてもらいやすくなる効果
 があります。

こちらも友人の経営する簡易宿所です。神奈川県
 鎌倉です。凝った作りが印象的です。



都心でなくても全然大丈夫です。友人の経営する簡易宿所、こちらは千葉の船橋市で駅

から徒歩15分の場所にあ
 るのですが、安定して
 高稼働率で営業しており、
 宿泊者からの評判も上々
 です。

100%実際の宿泊者が投稿
 追加された口コミ情報でも、リアルな声、もっと読む

8.5 とても良い - クチコミ75件 -

清潔さ	8.6	お掃除	8.8
快適さ	8.4	WiFi(無料)	8.2
施設・設備	8.3	ロケーション	7.6
スタッフ	9		

クチコミ投稿者のタイプ: [すべて] | [すべてのクチコミスコア]

クチコミの並び: [並び順] [最新] [古い順] [評価が高い順] [評価が低い順]

並び替え: [並び替え]

宿泊施設モニターからの投稿

3 簡易宿所をオープンするまでのリアル

私も、もともとはAirbnbに掲載して民泊を運営していました。始めた頃は民泊が世の中
 にあまり認知されていませんでしたが、その後どんどんと日本中に物件が増えていき、
 気がついたらテレビでもとりあげられるくらいになっていました。

「闇民泊」「違法民泊」というフレーズでニュースにもなり始めていました。そんな中知

ったのが、「簡易宿所」によって合法的に民泊ができるという話でした。簡易宿所については随前から知っていましたがどうやって始めるのかはわからなかったもので、簡易宿所について色々調べて勉強したりしていました。

私の周りに民泊ホストは数百人いますが、周りで合法でやっている人は誰もいなかったため、完全に独学でした。

当時はネット上にも情報はあまりなかったです。理由として、おそらく昭和時代に流行った「簡易宿所」を経営する人は今や高齢ですし、アナログの世界で生きている方が多いため、オンラインで情報発信する方はあまりいなかったということだと思います。

一昨年の2016年の初め頃、非公開案件で知り合いからある案件が回ってきました。

それは、大阪の西成区に随分前に廃業した1棟の簡易宿所があるのですが（それは昭和の頃からある本来の日雇い労働者向けの簡易宿所）それが長い間休業しており、オーナーがどうにかしたいそうだった話でした。

それを聞いた私は、早速翌日に大阪まで向かい、その簡易宿所を見に行きました。こういった案件はタイミングが命です。一日遅れてしまうとなくなってしまうかもしれません。

とにかく急ぎで向かいました。

3階建て客室は40室ほどがある大きめの施設です。

本当に布団1枚を敷けるか敷けないかくらいのもとも狭い部屋がたくさんありました。

「へー。簡易宿所での生活はこういう中で行われていたんだなあ。」

当時の様子を想像しながら、タイムスリップするような気持ちで一部屋一部屋見ていきました。中は古いのでリノベーション代は高くつきそうでしたが、こういった物件が出るのは非常に貴重であり、とても気に入りました。

ここの1棟で経営を始めようと思い、詳細の契約を進めようと決意しました。

そんな矢先、問題が出てきました。

施設の周り一帯が暴力団の事務所の地帯だったのです。

「さすがにここに飛び込んでいくのはマズイかな。」

9 簡易宿所で、最大限の高収益を得る！

ゲストとして外国の方を呼ぶので、文化の違いからも運営中に揉めそうなのが目に見えています。とても魅力的でしたし、せっかく大阪まで行ったので残念でしたが、結果としてここは契約しませんでした。

ですが、この一件でたくさんの方が勉強になりました。

まず、簡易宿所の許可を取るのが、昔と今では厳しさが違う（昔は緩かった）とは耳にはしていたものの、**実際に昔の施設の中をしらみつぶしに見られる機会はそうそうないので**（現在も営業中の施設に泊まりに行ったりとしても自分の部屋以外は見られないですし・・・）、大変学びが多かったです。百間は一見にしかずとはまさにこのことでした。

それ以外にも、せっかく来たということ了近隣で営業している簡易宿所をまわってみて、外から看板の値段を見てみたり、中に入ってフロントの人に話しかけて状況を聞き取りしたり、中を見せてもらえるところもありました。

これを機に簡易宿所が身近なものに感じられ、**また次にタイミングがあった際にはすぐにもゲットしたい！** という気持ちが高まっていきました。



合法でやっていれば看板も出せまし、宣伝も打てまし、できることが大きく変わってきます。簡易宿所で合法で宿泊所を出店して、インバウンド向けに提供したいと思いが一層強まりました。

ただ、運よく既存の簡易宿所がまた回ってくる日がいつになるのかはわかりません。他にあるのかもわかりません。

旅館業を取るのとはとてもハードルが高くて物件に工事も必要と聞いており、物件を購入してやるしかないと思っていましたし、次回もこういった譲渡案件が来るのは難しいのかなあと肩を落としていました。

◇賃貸でもできる！

ところが、その1カ月後くらいでしょうか。民泊の友人と連絡を取っていたところ、賃貸でも簡易宿所が取れたと聞ききました。色々と情報を教えてもらい、その方は京都で開業をしたとのことでした。運が運を読んだのか、それから数日後に知り合った方が、同じく京都で賃貸のゲストハウスを開業したと言っていました。当時、民泊ホストで合法で開業できたという話は非常に稀で他に聞いたことはありませんでした。

「賃貸で出来るのであれば自分も賃貸では非やってみたい」と思い、そこからは東京はもちろん、大阪や京都にも何度も行き、旅館業が取れそうで改装しても大丈夫、かつ民泊をOKしてくれる大家さんの物件（そうなるのかなりハードルが高かったです（笑）。）を探しに探し回りました。京都に2週間くらい泊まりこんで、物件を探したり保健所や役所に通って相談に行ったりしまくったりしました。

結果、東京で物件を見つけて、それからトントン拍子で大家さんと話が進み、数カ月後に自分も簡易宿所をオープンすることができました。

東京は地方よりも許可取得のハードルが高いことがあり、周りには非常に驚かれました。開業までにあたってはもちろん一筋縄ではいかず、ほとんど毎日旅館業法の法律を勉強したり、行政に行ったり、物件で作業をしたりと、やることがたくさんありました。

当時、知る限りでは東京で合法民泊施設を開業できた人は民泊ホストでは1人もおらず、本やネットにもあまり情報はないため、完全に手探りでイチからやるしかありません。花見に行く時間も花火大会に行く時間も全くなかったです。夏ごろによくオープン

することができました。

それによつてAirbnbエアビーアンドビーではなく、壁々とホテルの予約サイト (booking.com、Expedia など) へ掲載できるようになり、それによる収益率は今までと比較にならないほど圧倒的なものでした。

これを機に、合法で民泊をやっていくことにシフトすることを決意しました。

第10章

かん
い
しゅく
しよ
簡易宿所は
どうやったら
取得できる？
最短スケジュールを
1から解説

1 物件が適合しそうか確認

①用途地域

まずは取得したい物件の「用途地域」を調べる必要があります。
旅館業が申請可能な地域とそうでない地域があります。

土地利用のための「用途地域」というものが決められており、住居、商業、工業など12種類あります。

【用途地域】

- ・第一種低層住居専用地域
- ・第二種低層住居専用地域
- ・第一種中高層住居専用地域
- ・第二種中高層住居専用地域
- ・第一種住居地域
- ・第二種住居地域

- ・準住居地域
- ・近隣商業地域
- ・商業地域
- ・準工業地域
- ・工業地域
- ・工業専用地域

用途地域によりそれぞれの目的に応じて建てられる建物の種類が決められています。用途地域については役所の都市計画課で確認できます。また、インターネットでも簡単に調べることができます。

<http://www.geocities.jp/otumy2525/youtotiki.html>

この中で旅館業法取得可能な地域は6つのみです。第1種住居地域、第2種住居地域、準住居地域、近隣商業地域、商業地域、準工業地域です。もし、工業地域や住居専用地域だった場合は取得することができません。

旅館業を取りたい物件が、その要件を満たしているかを調べます。あなた自身が詳しく

10 簡易宿所はどういったら取得できる？ 最短スケジュールを1から解説

10 簡易宿所はどうやったら取得できる？
最短スケジュールを1から解説

なくても役所で聞けば教えてくれます。聞く先は都市計画課です。
電話でも対応してくれます。

簡単な手順

- ・役所に電話する
- ・「用途地域を調べたいので都市計画課につないでください。」と伝える
- ・物件の住所を言う
- ・「用途地域は〇〇です。」という回答がもらえる

これでOKです。あなたの物件の用途地域がなんなのか、電話で教えてもらえます。以下削除

これなら1分ほどで解決しますね。

②教育施設

近隣に学校などがある場合は気をつけましょう。あった場合は施設への照会が必要になってきます。

【教育施設とは】

- ・学校（大学は含まない）
- ・児童福祉施設
- ・公民館
- ・図書館
- ・博物館
- ・青少年育成施設

保健所が一つ一つの施設に対して、「簡易宿所ができて大丈夫ですか？」と確認します。（手紙のことが多いです）先方から回答が来るまで答えがわからないので、時間を取られる場合もあります。私もこの回答が来るまで1カ月待ったことがありました。

簡易宿所を営業したい建物の周囲約100メートル以内の区域に「教育施設」等があつて、簡易宿所を営業するとその施設の清純な施設環境が著しく害されるおそれがある場合は許可されません（先方がNGを出してきたりすると厄介です）
賃貸で始める場合はその期間も賃料が発生してしまつて費用がかさんでしまうので、できれば上記施設が近くにない物件を選んでおくのがベストです。

実際は、これ自体で許可が取れなくなるという可能性はほとんどありませんが、回答を

簡易宿所営業構造等基準

項目	基準	根拠	
客室	面積	客室の延床面積は、33㎡以上	令13-1、条9-1-4 区規13-2
		一客室の面積（寝室・浴室・便所・洗面所その他の宿泊者が通常立ち入る部分、押入・床の間は除く）が最低3㎡以上	条9-1-3 区規13-1
	階層式寝台 (設置の場合)	上段と下段の間隔が、約1m以上	令13-2
		2層以下	条9-1-5
	少人数(1人)客室の延べ床面積	全部の客室の延べ床面積の2分の1未満	条9-1-6
	定員	有効部分（寝室その他の宿泊者の睡眠、休憩等の用に供する部分の床面積の合計）の面積が1.5㎡につき1人	条41-6イ、区規9
	採光	採光窓（有効面積の1/10以上）	条9-3(7-14)指導
照明	40ルクス以上の設備（客室・応接室・食堂）	条4-1-2ア	
	ガス設備を設ける場合	専用元栓を設置 耐食性・耐圧性で、容易に接合部分が外れない材質	条9-3(条7-1-8)
寝具の収納	十分な数量を有し、十分な広さの収納設備を設ける(和室の場合、原則各室に押入)	条9-3(7-1-5、7-1-6)指導	
履物の保管	宿泊者の利用しやすい位置に保管する設備を設ける	条9-1-2	
浴室	入浴設備を有すること。(近接して公衆浴場がある場合は除く)(別表)	令13-4	
	洋式浴槽の浴槽水は、利用者ごとに取り替えてできる構造設備であること 共用用の浴室又はシャワー室を設ける場合、十分な広さの脱衣室を付設する	条9-3(7-17ア) 条9-3(7-17イ)	
	和式浴室を設ける場合は、十分な数の上がり湯栓、水栓を有する	条9-3(7-17ウ)	
洗面所	適当な規模の洗面設備を有すること	令13-5	
	共同洗面所を設ける場合は規則で定める数(別表)の給水栓を設置すること	条9-3(7-10)、区規15	
便所	適当な数の便所を有すること	令13-6	
	各階に設置し、防虫及び防臭の設備並びに手洗い設備を有すること 便所を付設していない客室を有する階には、男女区別した共同便所を設ける(別表)	条9-3(条7-1-9ア) 条9-3(条7-1-9イ)	
調理場を設ける場合	壁、板その他適当な物により、他の部屋等から区画されていること。	条9-2(7-1-3ア)	
	宿泊者に食事を供給するのに支障のない広さを有すること。	条9-2(7-1-3イ)	
	出入口、窓その他開閉部には防虫設備を、排水口には防鼠設備をすること。	条9-2(7-1-3ウ)	
	十分な能力の換気設備を有すること。 調理場・配膳室50ルクス以上の設備	条9-2(7-1-3エ) 条4-1-2イ	
客室等の境	客室と他の客室との境は、壁、ふすま、戸板又はこれらに類するもので区画	条9-3(8-1-1)	
廊下及び階段	20ルクス以上・午後11時から午前6時までの間は10ルクス以上の設備	条4-1-2ウ	
玄関帳場	宿泊者との面接に適する玄関帳場その他これに類する設備を有すること	条9-1-1	
	客の上半身を確認できる構造(床面積3㎡以上) 宿泊料を表示した案内書、表示板を備え付ける	指導(要領) 条6-1-3	
施設共通	適当な換気、採光、照明、防湿及び排水の設備を有すること	令13-3	
教育施設	学校等からおおむね百メートルの区域内にある場合、内部の見通しを遮る設備	指導	
その他の指示事項	名称	極力「ホテル」をつけない	指導
	客室の掲示	入り口には、室番号又は室名を表示	条6-1-1
		定員を表示した案内書、表示板等を備え付ける。	条6-1-2
	宿泊者名簿の内容	氏名・住所・職業・性別・年齢・前泊地・行先地・到着日時・出発日時・室名・国籍及び旅券番号(外国人のみ)・連絡先電話番号	法6-1、規4の2 区規8

●客室の広さについて

旅館業法（簡易宿所）では、宿泊者数が10人未満の場合は、宿泊者の数に応じて客室の

5 十分な数の洗面台

【構造設備基準】

- 1 客室の延床面積は、33平方メートル以上（約18畳）
- 2 2段ベッドを置く場合には上段と下段の間隔は1メートル以上であること。
- 3 適当な換気、採光、照明、防湿及び排水の設備があること。
- 4 宿泊者の需要を満たす大きさのお風呂があること。（近くに銭湯がある場合は無くても問題ないこともある。）

③構造基準

簡易宿所営業の構造設備の基準は旅館業法施行令で定められていて、下記の条件を満たす必要があります。（旅館業法施行令1条3項） 審査するのは保健所なので「旅館業の手引き」と照らし合わせる事が審査前に行うべき事項と言えるでしょう。保健所に行けば「旅館業の手引き」をもらうことができます。

待つ必要があるため許可取得の期間が長引きます。

**10 簡易宿所はどうやったら取得できる？
最短スケジュールを1から解説**

のみのみです。リビングなどには必要ありません。逆にもしこれが不安であれば、いくつか部

●採光(窓の大きさなど)について
基準が決められていない地域もありますが、「窓の面積が床面積の10分の1必要」など

廊下や押し入れ、クローゼット、ベランダなどは含まないことに注意してください。

延床面積が定められています。規定では客室の1人当たりの広さは3・3㎡必要となつて

従事者名簿の内容	氏名・生年月日・住所・従事職種・就業年月日・連絡先電話番号	条61-4、図規12
----------	-------------------------------	------------

別表

項目	基準	根拠	
洋式浴室 和式浴室	浴槽は、利用者ごとに浴槽水を取り替えることができる構造	条7-1-7ア	
	十分な数の上がり湯栓及び水栓を有すること	条7-1-7ウ	
	ろ過器等設置して浴槽水を循環させる場合	ろ過器は十分なる過能力、上流側に集毛器設置	条7-1-7エ(ア)
		ろ材は十分な逆洗ができる又は容易に交換可能な材質	条7-1-7エ(イ)
		循環水：打たせ湯・シャワー等への再利用禁止	条7-1-7エ(ウ)
		循環水：浴槽からあふれた湯水の再利用禁止	条7-1-7エ(エ)
循環水：誤飲、飛まつ吸引等による事故防止措置	条7-1-7エ(オ)		
循環水の取入口：吸込み事故防止措置	条7-1-7エ(カ)		
便所	男子用・女子用を区分した共同便所の設置 男子用便所及び女子用便所それぞれの便器の数は、施設の利用形態を勘案した数とする。	条7-1-9イ 区規14	
	①便所を付設していない客室の合計定員が30人以下の場合		
	合計定員		便器数
	5人以下		2
6人以上10人以下	3		
11人以上15人以下	4		
16人以上20人以下	5		
21人以上25人以下	6		
26人以上30人以下	7		
②合計定員が31人以上300人以下の場合 30人を超えて10人を増すごとに1個を7個に加算した便器数 10人に満たない端数は、10人とする。			
③合計定員が301人以上の場合 300人を超えて20人を増すごとに1個を34個に加算した数 20人に満たない端数は、20人とする。			
洗面所	共同洗面所を設置する場合	条7-1-10 区規15	
	①洗面設備を付設していない客室の合計定員が30人以下の場合、給水栓は5人につき1個の割合で算定した数とする。 5人に満たない端数は、5人とする。		
	②洗面設備を付設していない客室の合計定員が31人以上の場合、30人を超えて10人を増すごとに給水栓1個を6個に加算した数。 10人に満たない端数は、10人とする。		

根拠法令等

旅館業法(法)・旅館業法施行令(令)・旅館業法施行規則(規)
大田区旅館業法施行条例(条)・大田区旅館業法施行規則(区規)

10 簡易宿所はどうやったら取得できる？
最短スケジュールを1から解説

屋があるのであれば窓の大きそうな部屋を寝室に選び、窓の小さい部屋をリビング用にするれば大丈夫です。

全体の床面積の10分の1ではなく、あくまでその客室の床面積の10分の1なので、大きな大きさの窓でなくとも案外足りています。また、新規で物件を購入か借りる方であれば、大きな目の窓のある物件を選ぶようにしましょう。

ホテルなどで地下に飲食店が入っていることが多いのはこのためです。地下は窓がないので基本的には客室にしにくいからです。

例として新宿区の要項を載せておきます。

【採光窓の面積】

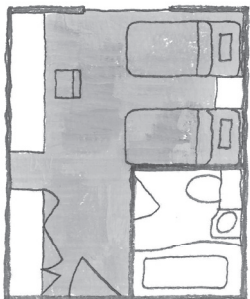
第16条 条例第8条第4号イ（条例第9条第3項、第10条第3項及び第11条第3項において準用する場合を含む。）の規定により定める面積は、有効面積の10分の1とする。

2 保健所へ事前相談、必要な物

物件が決まったら、各都道府県の保健所に事前相談にいきましょう。そして、その際はこれらのものを準備して持っていくきましょう。

- ・賃貸募集などの簡単なものでいいので施設の所在地と図面がわかるもの
- ・マンションの場合は管理規約（民泊が禁止されていないかどうか）、賃貸の場合は大家さんから民泊での使用許可が取れていることを証明する契約書

この時点ではまだ簡単な紙でいいので、そこにあなたが手書きで「ここにベッドを置いてここにフロントを設置する予定です」などとメモを付け加えて持って行きましょう。最近では旅館業申請も増えてきているので、保健所の方も話がスムーズなことが多いです。わからないことは親切に教えてもらえます。



3 必要書類の作成開始と申請書提出

必要書類が色々ありますね・・・。

ですがここが正念場です。この手続きが大変だからこそ、みんな旅館業のハードルを高く感じているのです。しかし、開業前の1度だけのことです。

図面なども多く、初めての方にはちょっとややこしいかもしれません。一つ一つ解説していきますね。

【必要なもの】

- 1 旅館業営業許可申請書
- 2 営業者申告書（欠格事由に該当しないことを誓約するもの）
- 3 構造設備の概要
- 4 申請地を中心とした半径300メートル以内の見取図
- 5 建物の配置図、正面図及び側面図（建築士に依頼）

- 6 営業施設の各階平面図（建築士に依頼）
- 7 照明配置図、空調設備図、給排水設備図等の設備図面（建築士に依頼）
- 8 客室にガス設備を設ける場合にあつては、その配管図（建築士に依頼）
- 9 定款または寄付行為の写し及び登記事項証明書（法人の場合）
- 10 申請手数料

1は保健所でもらえます。写真のようなものになりますので氏名など記入しましょう。

第1号様式

年月日	年月日
東京都台東区長 殿	申請者 住所 氏名 年 月 日 生
	電話 ()
	(法人にあつては、その名称、事務所名 及び代表者の氏名)
旅館業営業許可申請書	
旅館業法第3条第1項の規定により、下記のとおり旅館業営業の許可を受けた1号で申請します。	
記	
1	施設の本名
2	施設の所在地
3	営業の種類：ホテル営業、旅館営業、簡易宿所営業、下宿営業
4	季節的営業に該当の有無
5	施設の構造設備の概要(図面の上より)
6	申請者が旅館業法第3条第2項第1号から第3号までに該当することの有無及び該当するときは、その内容(別紙申請書の上より)
7	営業者の氏名
添付書類	
(1)	旅館を中心とした半径300メートル以内の住宅、道路、学校等の見取図
(2)	建物配置図・各階平面図・正面図及び側面図
(3)	客室等にガス設備を設ける場合は、その配管図
(4)	法人の場合は定款又は寄付行為の写し及び登記事項証明書

10 簡易宿所はどうやったら取得できる？ 最短スケジュールを1から解説

10 簡易宿所はどうやって取得できる？
最短スケジュールを1から解説

2は誓約書にサインする必要があります。

【申請者が欠格事由に該当していないこと】

- ・旅館業法や旅館業法に基づく処分違反して刑をうけて、その執行を終わり、執行を受けることがなくなった日から起算して3年を経過していない者であること。
- ・刑法、風営法の一部、売春防止法第2章、児童ポルノ規制等法第2章の罪を犯していないこと。
- ・申請者が法人の場合は、宿泊事業を行う役員が上記に該当しないこと。

10は地域によって申請手数料が異なりますが支払うだけです。

4から8に関しては物件の図面等になりますが、自分で作るの大変なため建築士に依頼しましょう。4から8をまとめても3万程度でやってもらえます。ネットで建築士を探して、物件に来てもらい、採寸等して一式セットを作ってもらいましょう。

3は写真のようなものになります。保健所でもらって記入しましょう。保健所の事前相談で打ち合わせした通りに数字等を埋めていけば大丈夫です。

4は物件の周囲にどんな施設などがあるかわかりやすくするために必要です。Googlemapを印刷した紙で大丈夫です。これとは別に、半径100メートル以内の詳細見取り図が欲しいと言われる地域もあります。その場合は「ゼンリン」地図を印刷して持参すれば大丈夫です。

旅館業構造設備の概要

幼稚園、学校、児童福祉施設、社会教育施設、その他の施設からの影響
の敷地から営業施設の敷地まで ㎡
の敷地から営業施設の敷地まで ㎡

面 積	敷 地 面 積	建 築 面 積	延 べ 床 面 積
建 物 の 種 類	木造・モルタル・鉄骨鉄筋コンクリート・その他()		
使 用 部 分	地下・地上	第一地上	階、計
出 入 口	玄関(フロント)	玄関(ロビー)	玄関(ロビー)
共 用 洗 面 所	男子用 大	男	男
	男子用 小	男	男
	女子用 大	女	女
	女子用 小	女	女
共 用 洗 面 所	湯 栓	男	男
	水 栓	男	男
	湯 栓	女	女
	水 栓	女	女
共 用 浴 室 (附)	浴 室	男 子 用	女 子 用
	脱衣場		
	浴 槽		
	湯 栓		
	水 栓		
	給湯栓		
	シャワー		
	鏡・洗面台		
調理設備	有 (高級) ・ 無		
調理場	配 膳 室	食 堂	従業員室
従業員用 飲 用 水	飲 用 水	飲 用 水	飲 用 水
履 履 の 種 類	集中履取方式・個別履取方式(石造・ガス・電気・その他)・なし		
寝 具 換 取 用 具	か所 ()		
くしこつたき身洗機	か所 ()		
使 用 水	調理用及び飲用・水道水・その他 ()		
使 用 水	浴槽及びシャワー・水道水・その他 ()		
使 用 水	便 所 用 水・水道水・その他 ()		
給 水 設 備	受 水 槽	貯 水 槽	高 圧 水 槽
給 湯 設 備	循環式・貯湯式 () ・ 専任係員 () ・ その他 ()		
照 明 設 備 系 統	平面図・機能表 (別紙関係のとおり。)		
給 排 水 設 備 系 統	平面図・機能表 (別紙関係のとおり。)		
暖 房 設 備 系 統	平面図・機能表 (別紙関係のとおり。)		
換 気 設 備 系 統	平面図・機能表 (別紙関係のとおり。)		

※ 建築物の敷地より記入できない項目は、別添とする。

旅館業法第3条第2項第1号から第3号までの規定の該当の有無及び内容	(1) 旅館業法又は同法に基づく処分違反して刑に処せられ、その執行を終わり、又は執行を受けることがなくなった日から起算して3年を経過しないこと。	有(内容)・無
	(2) 旅館業法第8条の規定により許可を取り消され、取消の日から起算して3年を経過しないこと。	有(内容)・無
	(3) 法人であつて、その業務を行う役員が(1)又は(2)に該当すること。	有(内容)・無

4 消防対策

保健所へ書類の提出を終えたら、あとはひとまず待ちます。この間に保健所内での処理や、保健所から近隣の教育施設（学校や図書館など）に照会をかけます。

ポーンと待っているのも時間がもったいないので、**同時に消防の設備対策を進めていきましょう。**

旅館業を始めるには、建物が特定用途の消防法令に適合している必要があります。多数の人が出入りする物件の場合、**家庭用の消防設備ではダメなのです。**万一火事が起こったりしたら困りますからね。

開業には、消防から「**消防法令適合通知書**」を取得する必要があります。

設備工事に関してはどこに依頼すればいいかですが、「**消防設備士**」に依頼します。ネットで「**防災屋**」を調べて、物件まで来てもらいましょう。工事費用も業者によってまちまちなので、**3社くらい来てもらってあいみつるのがベストです。**

流れとしてはこの3つですが、消防設備に関してはどちらにせよ最終的に消防設備士が実施する必要があるので、全部丸投げで事前相談から申請、工事までお任せするのがオススメです。

【消防関係の流れ】

- 1 消防署予防課に相談と申請
- 2 消防設備の設置工事
- 3 申請、消防署からの現地検査

ポイントとしては、工事に取りかかれるのが、**申請（防火対象物の工事届出書を提出）をしてから1週間後からしか設備工事に着手できない決まりとなっているため、防災屋への相談の早めに済ませておきましょう。**無駄な時間を省くためです。依頼した後は全てお任せで大丈夫です。

自動火災報知設備、誘導灯、非常用照明、消火器などの設置をしてもらいます。

10 簡易宿所はどうやったら取得できる？ 最短スケジュールを1から解説

店舗等の出店や入居の際、建物又はその部分を使用しようとする方は、使用を開始する日の7日前までに、**防火対象物使用開始届出書**の届け出が必要です。また、店舗等の修繕、模様替え、間仕切り変更等の行為をする場合は、着手する日の7日前までに**防火対象物工事等計画届出書**の届け出が必要です。
◀火災予防条例第56条、第56条の2▶

10 簡易宿所はどうやったら取得できる？
最短スケジュールを1から解説



「特定小規模施設用自動火災報知器」であれば、ネットですべて13000円程度の価格で購入できますし、配線工事もありませんので自分で取り付けることも可能です。

ここでは小規模施設について書いていきます。小規模施設であれば「特定小規模施設用自動火災報知器」と呼ばれる簡易的な火災報知器でOKなのです。ですが、業者は大幅な工事をすればするほど代金が上がって儲かるわけですから、自分からは言ってくれないこともあります。損をしないように覚えておきましょう。

本来はきちんとした火災警報設備（火災の際にボタンを押したら非常ベルが鳴るようなものです）をつけたほうがいいわけですが、その工事をするには100万円以上かかってしまいますが、小規模施設には免除されます。過去に私も、あいみつした中の悪徳業者からそのような見積もりを出されたことがありました。



誘導灯とは何かですが、こういうのを見たことがありますね？ 避難口へ誘導するものです。

ここは消防設備士にお任せすればいいので、あなたが知っておく必要はあまりないのですが、申請に当たって消防署とどのような打ち合わせがあるのかですが、誘導灯の取付場所、消火器や感知器の必要個数と取り付け箇所（物件によって異なるため）などに関して打ち合わせています。取り付け箇所についても同様です。私は興味津々だったため立ち会ってきました。

これだけは覚えておきましょう。

消防の設備基準は施設規模によって決められているのですが、民泊の場合、基本的に小規模施設（施設の床面積が300㎡未満）なので大きな工事をする必要はなく、簡単な設備をつけてもらうだけで大丈夫です。

誘導灯と非常用照明に関しては、既存で物件に付いている電気の電線ではダメです。(災害時に電気が切れた場合用なのにもかかわらず、同じく切れてしまつては意味がないですからね)普通の電気の配線とは別になんか必要があります。これに関しては防災屋に任せましょう。

これらの工事一式と物品の購入費合わせて合計15万円くらいで済むところもあります。その他、市町村条例等により「避難経路図の掲出」や「携帯用電灯の常設」などが求められている場合があります。大きなものでなく、携帯用電灯普通の数百円の懐中電灯でOKです。避難経路図の掲出は、簡単な図を自分で書いたものでもOKなことも多いです。

5

時間短縮! 並行して工事などを進める〜カワザで解決〜

旅館業取得にあたりハードルが高いと言われているのがトイレ数です。トイレは1箇所ではダメなのです。男女別に1箇所ずつ必要なため、最低でも2箇所からのスタートで、ない場合は工務店に頼んで設置してもらう必要があります。便器自体はネットでも安く販

売しています。

【トイレ数】

◇ 定員数が5人以下	↓	2つ
◇ 定員数が6〜10人	↓	3つ
◇ 定員数が11〜15人	↓	4つ
◇ 定員数が16〜20人	↓	5つ
◇ 定員数が21〜25人	↓	6つ
◇ 定員数が26〜30人	↓	7つ

実際に私が頭をひねった末に生み出した、激安で済ませる方法があります。

よく受ける相談に「いやー、うちは狭いのでトイレを増設出来るスペースもなくて困ってるんですよ」という話があります。

ある日、内装工事を頼んでいたときにふと思いついたのです。

その名は、「洗濯パン破壊作戦」

洗濯機を置くために用意されたスペースを便所に変身させるのです。通常、便所を何もなかったところに作ろうとすると、本体取り付け以外に水を流せるようにイチから水栓を引いてくる工事、流した水を流す先の排水溝工事など、当然様々な工事が伴うものです。

が、なんと！ 洗濯機を置く用のスペースには洗濯用の水栓が引かれており、それをそのまま使えますし、洗濯パンを剥ぎ取ったその先には、排水溝があるではないですか！

簡易宿所に洗濯機はいらないですから、これを改造してトイレにしてみました(笑)
激安でネットで便器を買って、洗濯パンを剥がして工務店に取り付けてもらう。それだけです。

安いものなら便器は2万くらいで売られています。

また洗濯機置き場に戻したい場合も、便器を外せばすぐ戻せます。

これでサクッと2時間で作業完了でしょう。



6 消防と保健所の立ち入り検査

消防設備の設置が完了したら消防署に連絡しましょう。物件に検査に来ます。問題なければその数日後に消防から連絡があり、無事に合格をもらえたら「適合通知書」というものが発行されます。通知書が降りたことを保健所に伝えましょう。

物件の家具設置など完了して準備が整ったら、保健所の検査の日程を決めましょう。保健所の方が物件にきて、室内を確認され、そのまま後は待つだけです。問題なければ、晴れて「旅館業許可書」が降ります。

その後は消防に「防火対象物使用開始届出書」を提出しましょう。屋号など簡単な記入です。ネットでダウンロードできますし、消防署にあります。

これであなとも簡易宿所のオーナーです!!!!

7 どんな費用がかかるの？ どれくらい儲かるの？

「簡易宿所といえば工事も必要で大変そう。」
「難しそうだし手間もお金もかかりそう・・・。」

というイメージらしいのですが、先ほどの例のように柔軟な発想でやっていけば、案外簡単にできたりもします。楽しく工夫しながら、ゲームでモンスターを倒していく感覚でいきましょう。

私はこれまでたくさん簡易宿所を申請してきましたが、現在、新規で簡易宿所を出す際に旅館業のために工事をしているかといえば、実際さほどしていません。

私も始めた頃は知識がなかったので、関係各所で必要だと言われたことをそのまま鵜呑みにして全部工事していました。初期投資として小さな戸建なのに400万以上かかってしまったこともあります・・・。旅館業の構造基準、消防設備の工事、物件のリノベーション

10 簡易宿所はどうやったら取得できる？
最短スケジュールを1から解説

ヨン……。高額なので回収にも時間がかかります。

でもそこから色々工夫をしたり、もともと適している物件を選ぶことができるようになってからは、**劇的に費用面の負担も軽くなりました。**

今までで旅館業許可取得のためにかかった最安値の物件はなんと**10万円**でできました。

比較的新しい複合ビルのフロアを使ったため消防対策は完備されており、トイレももとから2つあり、その他の条件も揃っていました。**私が必要だったお金は、申請手数料と脱衣所の仕切りなどをつけたくらいです。**さすがに10万円でできる物件はそうそうありませんが、**できることを自分でDIYするなどすれば、思ったよりもかなり安く済ませられます。**

◇どんな費用がかかるの？

かかる費用は物件によって大幅に変わります。リノベーションをするのであればそれこそ戸建からビル一棟まで様々です。

許認可申請を行政書士に依頼する場合は20万円から30万円くらいです。丸投げで依頼する場合はあなたに知識がなくても問題はありません。行政書士に委託せずに自分で申請を行う場合は**もちろん0円で済みます。**

保健所に旅館業申請をする際に必要な申請手数料は各地の行政によって金額が異なりますが、**大体1万円から2.5万円**くらいの間といったところでしょう。

その他、消防設備が足りなければ設備投資をして、トイレなどが足りなければ工事費用がかかると言った具合です。

最初からいかに適用しやすい物件で始められるかが費用負担を軽くすることに繋がります。消防に関しては前述した通り、小規模施設であれば自分で取り付けられる部分もありますので費用は安く抑えられます。

◇どれくらい儲かるの？ 経費は？

私の運営する物件で利益率の高いものは、月の売上げが70万円に対し家賃が10万円の物件や、**月の売上げが100万円に対し家賃が30万円の物件**などです。

10 簡易宿所はどうやったら取得できる？
最短スケジュールを1から解説

【収益性の高い物件】

一泊一部屋あたり4万円として、稼働率85パーセントの計算の場合、1カ月の売上が100万円強といったところです。
4万円×31日×0.85≒105万円
その他、プラス清掃費やオプションの料金で10万円くらいが入るので合計の売上が115万円となります。

ゲストとしても嬉しい価格でしょう。一泊4万円は部屋単位の料金なので、6人組で割り勘するとすれば一人あたり約6600円で済みます。

【収益性の低い物件】

一方、最も売上が低調な物件では、1泊単価が12000円強しか取れない物件もあり、稼働率も8割で月の売り上げが30万円程度です。

1.2万円×31日×0.8≒29.8万円

プラスで清掃費などで5万円ほどが入り、合計の売り上げが35万円程度といった物件も

あります。このような物件でも、レビューが溜まっていけば単価も上がって行くので、長く営業すればするほど育っていきます。

ここからかかる経費を差し引いていきます。

月あたりかかる経費は、①賃料、②公共料金（電気・ガス・水道）、③Wi-Fi、④集客サイトへのコミッション（3%〜12%でサイトによる）、⑤清掃業者への清掃料、⑥備品代です。

ざっとですが平均的な小さな簡易宿所を例に計算してみましよう。1泊単価が2万円稼働率8割、賃料12万円と考えてみます。

売上 2万円×31日×0.8≒49.6万円

プラスで清掃費やオプションの料金などで5万円ほどが入り54万円程度の売上になります。

【ランニングコスト】

賃料 12万円

10 簡易宿所はどうやったら取得できる？
最短スケジュールを1から解説

公共料金（電気・ガス・水道）約2万円
WiFi 約4千円
集客サイトへのコミッション 約5万円
清掃業者への清掃料 約3・6万円（1回6000円×6回）
備品代 約1万円

計算すると、月の経費が24万円です。

12万円＋2万円＋4千円＋5万円＋3・6万円＋1万円

売上の54万円から経費の24万円を引くと、利益は30万円となります。

この30万円があなたの毎月の手残りです。自由に使える副収入となります。

1物件だけはじめてみた場合、一般的なサラリーマンの月収と同じくらい、2〜3物件運営した場合は大企業の役職の方の月収と同じくらいの額になります。

物件数を増やせば増やすほど利益も増えますから、余裕のある方は、要領をつかんだ後、どんどん拡大していくのがオススメです。

8 今まさにビックチャンス到来

インバウンドが増え続けているのはいうまでもありませんから、宿泊施設にはものすごい需要があります。今後はますますゲストニーズの多様化が進み、画一的なビジネスホテルではなく、日本の文化が感じられるような宿で、日本人と同じように生活してみたいというニーズが増えていくことでしょう。

ホテルは大昔からありますし、どこの国に行っても同じような作りなので（大手世界チェーンなら尚更です）せっかくであれば日本らしい体験を十二分に味わえる旅行にしたいと思うのは当然のことでしょう。

貸切で日本の家を借りてバケーションを楽しむ。そういったことができる小さな宿が、今まで日本にはありませんでした。

大手ホテルチェーンは同じようなタイプの部屋を大量に出していくことで効率が上がり

10 簡易宿所はどうやったら取得できる？
最短スケジュールを1から解説

ますし、今後も一軒家レベルのモールなことに全力で参入して行くことは考えにくいでしょう。

そういった意味では、**小さな貸切宿のマーケットはまさにブルーオーシャンだと言えます**。副業で行う個人レベルだからこそ、小回りがききますし、オリジナリティ溢れる貸切の宿を作っていくことができます。

私はこれまで、世の中に民泊があまりない頃から、新規ラッシュでどんどん闇民泊が増えていく過程、逆に今のように赤字で減っていく過程など、一連の流れを身をもって経験してきました。

そこでどんな状況でも言えることは、常に稼ぎ続けている一握りの2割ほどの強い物件と、その他大勢8割くらいの「出ては消え」を繰り返している物件層が普遍的にあるということでした。

その一握り2割の物件がどんな物件なのかということですが、結局それは、合法で腰を据えてやっている物件だという答えにたどり着きました。

まあ当たり前ですよね。「とりあえず出してダメならやめよつ」という具合で闇民泊

と同じように、ホテルさんが考えているわけもないのが証拠でしょう。

やはり、正規で旅館業をとってきちんとしたホテルサイトに掲載して安定して稼いでいくこと。これに尽きるなと思います。**一度作ってしまえば、あとはあまりやることはありません。**

そんな合法民泊ですが、2017年までは基本的に闇民泊と同じ土俵で戦わなければなりませんでした。

しかし、**今回民泊新報ができたことで闇民泊は全滅となります。全国5万件総倒れとなります。どう考えても宿は足りなくなりますので、まさに今が、ビックチャンスだと言えます。**

現状の、**全国5万件的闇民泊がある状況でさえも、民泊はやはり儲かります。**

きちんとしたノウハウを持って運営して入れば、簡単に月に数十万円くらいは稼ぐことができます。にも関わらず、今年この5万件が一気になくなるのです。出遅れたと思われる方に逆転チャンス到来です。こんな逆転劇は普通のビジネスではあまりありえないでしょう。

10 簡易宿所はどうやったら取得できる？
最短スケジュールを1から解説

このビックウェブに出遅れないように、今から一件でも民泊物件を仕込んでおくことをオススメします。

まずは自分の自宅で簡単にはじめてみて、毎月、数万円のお小遣いが増えれば、趣味や今まで我慢してきたものを買ったりすることに当てられるかもしれません。

いい物件を掴んで毎月20〜30万円の収入が入ってくるようになれば、ちょっとした贅沢をしたり海外旅行に行ったりと、お金にとらわれずに気ラクに過ごして行けることでしよう。

どんどん件数を増やして毎月数十万円、数百万円の収入が入ってくるようになれば、もうサラリーマンをリタイアするという選択肢も持てることでしよう。

普通の不動産投資や副業でリタイアまで叶えるのはなかなかハードルが高く長い道のりですが、**宿泊不動産投資なら現実的に叶えられています。**

今この瞬間もインバンドは増えゆく一方です。政府は訪日観光客数について、2020年には4000万人、さらにオリンピックが終わった10年後である2030年には**6000万人を目標に掲げています。**国を挙げてお客さんと呼んできてくれるほどの伸びゆくマーケットである上、それは今後もまだまだ続いていくのです。

民泊がアツいのはまさにこれからなのです。

是非、皆さんも共に、またとないこのビックウェブに乗って、楽しみながら副収入を得て頂ければ嬉しく思います。

実践者コラム ① 阿部誠介さん



毎回滞在される方には、物件を選んだ理由と満足度をチェックアウト後に口頭で聞くようにしているのですが、回答数を貯めてデータ分析してみたら面白いことがわかってきました。

これまで口頭ベースで集めたデータ数は5000件を超えるので、精度には自信があります。

まず、ゲストが物件を選ぶ基準には大きく4つの要素があります。

- ・レビュアー数
- ・立地
- ・写真、イメージ
- ・金額

そういった中で、うちが独自に稼働を上げるために行っている工夫

を紹介します。

◎和室か洋室のどちらが人気なのか、結果が同じ物件を用いて検証

7対3くらいで和室の方が人気です。せっかく日本に来るなら日本っぽい家に滞在したいという要望が強いです。

※注意点として新品の畳ですといくさの匂いが強く、クレームになる事が多いので人工畳がおススメです。

◎競合他社のリスティングを見てみると、なぜか甲冑が置いてある部屋の予約率が高いため検証。ヤフーオークションで20万円くらいの甲冑を購入。設置してみているの甲冑がbook.comとAirbnb上のト

ップに掲載して甲冑がある事をアピールしました。

ゲストに毎回予約した理由を聞くと、約15%のゲストが甲冑がフックになったと回答したので。部屋に1体置くだけで稼働が上がる事が実証され、それから複数の部屋に置くようにしました。

◎立地がいい、悪いの判定の検証

これまで管理してきた物件で立地がいいとされる物件、悪いとされる物件を比べてみました。

日本全国（沖縄を除いて）で比較的満足度が高い物件は駅から徒歩8分以内です。JR駅近くはJRパスを使って日本を旅行しているゲストから人気ですので、理想的なエリアです。外国の方はJRパスを利用している人が多いです。

沖縄であれば国際通り徒歩圏内もしくは立地が悪くても車が置け

て更にオーシャンビューであれば最高です。ゲストから話を聞いていると、日本にまで来て重いスーツケースを運ぶのはやはり嫌だそうで、駅近くの物件は稼働率が高いです。

◎レビュアー数の効率の良い集め方
ゲストにレビュアーが欲しいと直接言うかわらないかで、レビュアーをつけてくれる確率が圧倒的に変わりました。また満足してもらっているゲストへは「いいレビュアーが欲しい」と言えばいいレビュアーをもらえます。レビュアー数が増えることにより結果としてその物件をクリックするきっかけにもなります。SEO面でも有利になります。そのため、稼働率も大きく向上します。多少厚かましいかもしれませんが、やれば稼働に大きく影響します。

また私は、中古物件を購入して簡易宿所で活用することもやってみました。過去に安くて300万円

円で購入した物件が年間200万円近く売り上げを上げたり、クライアントから預かった物件でも1000万円で購入した物件が実質利回りで20%を超える物件が続々と出たりしています。

果たしてその物件が旅館業が取れるかどうかは物件購入前にリサーチする必要があります。また手

を出していけない物件の共通点に相場から乖離した金額で売られている物件も注意が必要です。このあたりはその地域の不動産屋さん何人かに過去の相場と比べてどうであるかを聞いてみれば教えてくれるでしょう。

これからついに民泊も全国的に解放されるため、新たな不動産投資としてのポジションを確立すると思えますので私も力を入れていきます。

実践者コラム ② 越谷大家さん



職業：専業大家・投資家 大家開始：2013年4月
出版本：越谷大家流！爆発的に

お金を増やす!! 物件の効率的な

購入の仕方と利回りアップ術（セルバ出版）

私は本来、不動産投資家で

あります。民泊を始めたのは、2016年1月からです。

最初は転貸でした。転貸が7部屋になったとき、栃木県の日光市で空室の多いアパートを購入しました。購入した際に空室部分を空けておくのもつたいたいということ、モデルルームを作りました。モデルルームを作ったところ、もう少し家具を揃えれば民泊を始めることができると思い費用をかけました。少しでも収益アップに繋がるかもしれないし、モデルルームとしても実感が湧くのではないかとということで民泊運営をしてみました。

栃木県の日光市は日光東照宮があるということで観光地ではありますが、日光東照宮から物件までは少し距離が離れていること、車で行かないと少し不便ということ、あまり予約は入らないだろうと思っていました。元々はモデル

ルームを作ることを目的としておりましたので、単価も高く設定し、多くの予約は受け付けられない状況にしました。また、たくさん部屋も空いていたので、1LDK40㎡のアパート一部屋に4人まで宿泊可能とし、3部屋使えば最大12名まで宿泊できるよう設定しました。

しかし、外国の方はレンタカーを借りて日光まで観光に来る人が多いということや、大人数で利用されるといってもあり、予想には反して予約が埋まり始めました。完全に需要と供給の問題です。というのも、日光で民泊をやっている人は少なからずいましたが、どこも自宅の空いている部屋で受け入れるという状態で、泊まれても2名までという部屋が多かったのです。そして私には、東京や大阪での民泊実績があったため、どういふ風にすれば予約が入りやすいのかというノウハウがありました。

実践者コラム

5-1. 都道府県別 外国人延べ宿泊者数 (従業者数10以上の施設) 推移表 (年計)

	平成28年		伸び率
	平成27年	(単位:人)	
東京都	16,076,710	16,457,420	2.3%
大阪府	8,653,860	9,800,040	13.7%
北海道	5,413,800	6,185,450	12.2%
京都府	4,092,200	4,149,830	1.4%
沖縄県	3,440,620	3,524,440	2.4%
千葉県	3,458,400	3,328,710	-4.0%
福岡県	2,225,180	2,506,790	11.2%
愛知県	2,214,350	2,259,730	2.0%
神奈川県	2,088,100	2,081,890	-0.3%
静岡県	1,630,100	1,414,890	-16.2%
山梨県	1,141,940	1,227,020	7.2%
兵庫県	1,120,270	1,041,250	-7.8%
長野県	748,680	835,050	16.3%
岐阜県	718,900	655,540	-10.0%
広島県	630,050	717,510	12.2%
大分県	693,130	708,010	2.1%
石川県	433,530	584,910	13.8%
長崎県	675,890	568,550	-18.9%
熊本県	697,320	504,350	-38.3%

図表 1

都道府県別宿泊施設稼働率

	都道府県	稼働率
1	大阪府	84.1
2	東京都	79.4
3	京都府	70.9
3	福岡県	70.3
5	愛知県	70.3
6	千葉県	68.4
7	神奈川県	67.9
8	沖縄県	67.3

図表 2

(平成28年度 観光庁 宿泊旅行統計調査より)

まず、私が民泊を始めたきっかけを説明すると、2016年夏頃に体調を激しく崩してしまい勤めていた会社で休職となり、全く体調が回復せず2017年初に退職となりました。

家のローンも残っており、妻は専業主婦で4歳と2歳の子供もいて、生活するのに正直当時は家を売るしかないところまで追い込まれました。でも、半年間探してやっと買えた家売りたくない。なんとか家族と生活を維持したい。というわずかな願望がありましたので、体を奮い立たせて行動を起こしました。

まず第一に考えたのは、家を売るくらいなら家で稼ごうという発

想でした。

不動産屋に聞くと家を賃貸に出す以外に民泊という選択肢もあるというお話を頂きました。民泊で年間800万は稼げるという話で試す価値はあると感じ、人生をかけて一念発起しました。

ですが、調べて行くくと住居専用地域での民泊は旅館業に触れてしまつという事実が分かりました。自宅で出来ないならどこで出来るのだろうと調べていると、大田区の「特区民泊」に辿り着きました。大田区で物件を探し、退職前にローンが組めないかなど相談しつつ進めましたが、最低宿泊日数6泊以上の制限があることを知り、大田区での特区民泊も断念しまし



実践者コラム④ 宗華さん

「外国人宿泊者数の高い伸び率エリア、かつ宿泊施設稼働率の高い

エリアに勝算が」



実践者コラム③ 辻哲哉さん

そうして他の民泊部屋より予約が入りやすくなり、毎週末埋まるようになりました。

さらに、4人で泊まっていた場合1泊2・8万円ぐらゐの設定にしておりましたので、宿泊料が高いわりにしっかりと決まるという良いサイクルが生まれておりました。8人で泊まっていた場合3・4万円ほどの収入になっていました。田舎なので、もし通常の賃貸で貸す場合は1カ月3・6万円ほどの部屋です。

1泊してもらえると1カ月分

の賃料が入ってくるぐらいの金額になったというわけです。

結局1・5カ月ぐらゐで満室になったため、そこで民泊を終了いたしました。合計54万円を稼ぎ出しました。つまり、家賃の1.5か月分を1・5カ月で回収できたということ。

やり方次第では地方でも十分戦えるということが実感できましたし、なにより、賃貸物件を空けておくぐらいなら民泊で貸し出せば収益がアップすることを実感した次第です。

まさに今2018年中は「最後の仕込みの年」です。2018年は6月以降、全国にある違法民泊が継続できない可能性が極めて強いと考えております。違法民泊物件の撤退後は、合法民泊物件の宿泊単価向上と稼働率の向上が期待できます。

では、私がどういったエリアで展開を決めているかお伝えさせていただきます。

キーワードは2つ。「外国人宿泊者数」の高い伸び率エリア、かつ「宿泊施設稼働率」の高いエリアに勝算があると思います。

図表1は、平成27年と平成28年の「都道府県別外国人宿泊者数推移」の伸び率を比較したデータがあります。伸び率20%以上が石川県です。伸び率10%以上が、大阪府、福岡県、北海道、長野県、岐阜県、広島県となっております。

外国人宿泊者数の伸び率が高いと

いうことは、外国人宿泊者がSNSや口コミ等でそのエリアの魅力を広散する可能性が高いので、さらに外国人が旅行に訪れ、リピーターの増加が期待されます。

図表2は、平成28年の「都道府県別宿泊施設稼働率」の県別ランキングデータです。大阪府が1位で80%以上、東京都、京都府、福岡県、愛知県が70%以上、千葉県、神奈川県、沖縄県が60%台の後半となっております。この2つのデータが重なるエリアでの勝算が高いと言えるでしょう。また、どちらか一方でも運営の質を向上させれば、競合に勝てる可能性も高くなります。

2018年中は「最後の仕込みの年」です。

2016年から2017年にかけて、各都道府県の中心街で旅館業物件の争奪戦が繰り広げられてきました。中堅不動産会社から

た。
でも諦めると家を売却することになるので、生きるか死ぬかの戦いです。ここでも諦めず調べる」と「簡易宿所」というキーワードに出会いました。

ここで簡易宿所の物件を探すのですが、退職直前でローンを組めるはずありません。

でも、ここでも諦めがつかず、親が住んでいる千葉の家で出来な

いか調べました。
最初、親からは「こんな田舎で

やってても人が来るわけないでしょ」と猛烈に反対されました。

保健所や消防署で話を聞いてみると費用がほぼ掛からないことが分かり、諦めずに親を説得したところ、ダメもとで試してみる

ことになりました。
2月に旅館業許可の申請と消防の申請を並行して行い、順調に3月に許可が下り、4月にオープン

ン出来ました。

最初は1件まるまる貸して、Zillowのみに掲載しましたが、数件の予約が入る程度でした。他にいい方法がないか探したところ、合法の簡易宿所であればホテル予約サイトに掲載出来ることを知り、追加でいくつかのサイトに掲載しました。

Booking.comへの掲載が当たり、平均宿泊率70%以上、8月に關してはほぼ100%を達成しました。

1件まるまる貸しの場合、直前のキャンセルやノーショーが発生するので売上げを大きく左右するので、リスクヘッジとして2階の3部屋にそれぞれ鍵をつけ、不特定多数のお客様が同時に安心して利用出来るように部屋分けをしました。部屋分けをしたことで、多少予約のキャンセルがあっても、9月〜12月にわたってより

また、ほとんどのリピーターゲストはフェイスブック等のSNSで繋がって信頼関係も出来ているため、口座で直接支払いが可能で、プラットフォーム手数料等もかかりません。

1 予想以上に多いリピーター
ゲストが満足を滞在をする時、その友人や知人が日本に来る時、必ずホストに声がかかります。その連鎖を考えるとかなりの頻度で誰かしらリピーターとして返ってきます。

私の例だと、稼働30%はリピーターの紹介で、その売上だけで赤字になるレベルまで運営できています。

2 コスト削減
初めて日本に来るゲストとは違い、以前も来たことがあるリピーターゲストは、道に迷う事も、ルール違反する事もありません。説明したり心配したりする手間が圧倒的に少なくなり、結果としてコストが下がります。

3 新しいビジネスの可能性

単なるゲストとホストの関係から、リピーターとして一歩踏み込んだ信頼関係が構築できると、新しいビジネスチャンスもできます。海外のスタートアップ企業のサポートをすることもあり、輸入/輸出ビジネスをしたりすることも出来ます。中にはゲストと共同で海外にカフェのオープンに成功しているホストもいます。

このようさまざまな新ビジネスの可能性が、民泊運営のもっとも大きい魅力の一つでもあります。

一方でリピーター民泊には2点ほどハードルもあります。

安定した売上げを出すことが出来

ました。
僕の場合は不幸中の幸い、サラリーマンをリタイアしても雇っぱちで諦めず踏ん張ったことで民泊、簡易宿所運営の形で生計を立てることが出来ました。

実践者コラム ⑤ スーパーホスト

日下太介さん



「リピーター民泊！」ゲストの心をつちり掴んでリピーターを増やし売上アップ+α！」

私はリピーター確保に力を入れて

ています。
「世界中に友達が出来て、その人たちが入れ替わりで自分の物件に泊まりに来る。帰国後も友達として交流したり、ビジネスパートナー

民泊が私と家族の人生を救いました。

まずは副業として始めてみることをお勧めします。成功への近道は、「チャレンジ」という一歩を踏み出す」と「諦めずに改善を重ねる」とことだと思っています。

ーとしてつながり新ビジネスと一緒に立ち上げたりする。」

日本人が「民泊」という言葉を聞いたとき、このような姿がイメージできないかもしれませんが、私は数年間このようなスタイルで、民泊ホステイングを実践してきました。「売上アップ」とは直接関係なさそうですが、大きく3点、

売上アップに繋がるポイントがあ

第一に、コミュニケーション。リピーター民泊を実現するには、英語でも中国語でも何かしらビジネスレベル以上の語学力は必須になります。ただ、これを「お金をもらって語学勉強ができる」というモチベーションで取り組めるのであれば、問題ないのではないかと思います。

第二に、時間量。これが人によつては一番大きな障害かもしれません。代行丸投げ運営と比べると、リピーター民泊を実現するには時間的コミットが増えます。同居/不在タイプに拘る必要はありませんが、一棟ビルを運営して全ゲストに対してこの姿勢で取り組むのは難しいでしょうし、対面による信頼関係の構築も大切なので遠隔運用もおすすめできません。

しかし、この2点がクリアできるのであれば、リピーター民泊は、閑散期も問題なく売上があがる事

はもちろん、常に新しいビジネスに触れる機会があるので、非常に刺激的でおすすめるべき運営スタイルです。



大神麗子

楽待コラムニスト
全国民泊同業組合連合会 理事

民泊新法への意見表明に関して国に認められた唯一の折衝機関である全国民泊同業組合連合会の理事も務めている。

都内を中心に多数の宿泊不動産物件を保有。全て自主管理にて運営中。歴4年目。業界に先駆け、2016年夏から東京都内にて旅館業許可を得た簡易宿所施設を開業。

学生の頃、自習用にレンタルデスクを借りたことがきっかけで、場所貸しビジネスの可能性に目覚める。

その後、就職活動において10社以上の東証一部上場企業から内定を得た後、総合職の営業として勤務。エリート会社員をする傍ら副業などを試み、現在は独立。

宿泊不動産投資法により、自身は不動産を購入せず、全てサブリースにて運用することでローリスクハイリターンを実現。低資金で始められ、一人ででき、合法的に長く運用できる投資として宿泊不動産投資法の可能性を提唱している。

革新的な手法が話題となり、多数の取材やセミナー講演依頼を受ける。

その他、貸し会議室、シェアハウス、両替所、機械エステサロン、観光客コンシェルジュデスクなど様々な事業を行う。

Email
callingnyan9@gmail.com

facebook
<https://www.facebook.com/callingnyan>



メルマガ
<https://maroon-ex.jp/fx95398/5lXpNb>



楽待コラム
<https://www.rakumachi.jp/news/archives/author/reiko-ohgami>



facebook group
<https://www.facebook.com/groups/2015642448759806/>



ブログ
<https://ameblo.jp/callingnyan/>



買わない不動産投資 ドル箱 宿泊所

2018年4月14日 初版第1刷

著者 おおがみれい こ
大神麗子

発行人 松崎義行

発行 みらいパブリッシング

東京都杉並区高円寺南4-26-5 YSビル3F 〒166-0003

TEL03-5913-8611 FAX03-5913-8011

<http://miraipub.jp> E-mail: info@miraipub.jp

発売 星雲社

東京都文京区水道1-3-30 〒112-0005

TEL03-3868-3275 FAX03-3868-6588

企画コーディネート インブルーブ 小山睦男

編集協力 Jディスカヴァー

編集 川口光代/安藝哲夫

装幀 堀川さゆり 挿画 ハシモトジュンコ

印刷・製本 株式会社上野印刷所

落丁・乱丁本は弊社宛にお送りください。送料弊社負担でお取り替えいたします。

© Reiko Ogami 2018 Printed in Japan

ISBN978-4-434-24541-1 C0034