

郊外の遊休地に、ロードサイドホテル！

「ファミリーロッジ旅籠屋」を建築し、有効活用

株式会社 旅籠屋（資本金:2億8,100万円、本社:東京都台東区寿3-3-4 旅籠屋ビル、代表:甲斐 真）は、日本で初めての素泊まりのロードサイドホテル「ファミリーロッジ旅籠屋」をチェーン展開しているが、現在計画中の「沼田店」「水戸大洗店」は、土地所有者が建物を建築し、同社が借り上げてホテル経営を行う「借上直営方式」による出店であり、郊外の土地を有効活用する事業として注目を集めている。

活用が難しい郊外の遊休地に適した、将来性豊かな事業

市街地と異なり、地方の郊外の土地はマンション・ビル・アパートなどには不向きで、飲食や物販などのロードサイド店舗用地としての需要も一巡しているため有効活用が困難になっている。同社が展開している「ファミリーロッジ旅籠屋」は、車で移動する旅行者向けの宿泊施設であり、駅前の繁華街や市街地を離れた幹線道路沿いに展開するため、こうした郊外の土地が適している。欧米では、気軽に利用できるこのような素泊まりの宿泊施設が無数に存在し、車社会の基盤施設となっているが、日本では6年前に誕生した「ファミリーロッジ旅籠屋・鬼怒川店」が汎用ロードサイドホテルの第1号である。その後、利用者からの高い支持を受け、同社では昨年「那須店」「秋田六郷店」をオープン、今年の夏から秋にかけて「山中湖店」「沼田店」「水戸大洗店」の出店が決まり、本格的なチェーン展開が具体化しつつある。大きな潜在需要がありながら、市場が未開拓であり、豊かな将来性が見込まれる事業である。

出店方式を所有型から非所有型にシフトし、店舗展開を加速

同社では、1号店から4号店までは、購入あるいは賃借した土地の上に自社で建物を建築し「旅籠屋」を出店してきたが、これには多額の資金が必要となり出店スピードを上げることが難しかった。しかし、「旅籠屋」が利用者のニーズに応える新しいスタイルの宿泊施設であることが認知されるとともに、企業の実績が評価され、5号「沼田店」6号「水戸大洗店」では、土地所有者が建物の建築資金を負担し、同社が経営と運営を担当する出店方式が実現することとなった。これによって、同社は多額の資金調達を行うことなく出店が行えるため、5～6年後には100店舗態勢にする計画である。

堅実で安定した、周囲に歓迎される不動産活用事業

「沼田店」の土地所有者は東京電力、「水戸大洗店」は個人であるが、いずれの場合も堅実な遊休資産活用策であることが評価され新たな投資が決定された。

具体的な条件は、土地の立地条件によって異なるが、標準的には建物の建築費などが7～8千万円、借り上げ家賃が月額70万円前後であるから、単純な投資利回りは年10%を超えている。しかも、アパートなどと違い、この家賃が15～20年間にわたって保証され、開業後のメンテナンス費用もすべて「旅籠屋」が負担するため、きわめて安定した不動産活用事業と言える。また、素泊まりの宿であり、物販や飲食については宿泊客が周辺の店舗を利用するため、地域に歓迎される施設であることも投資を容易にしている。すでに、遊休地の活用を図る企業などからの引き合いが相次いでいるという。

グリーンシート銘柄として、独自の資金調達

株式会社 旅籠屋は、一昨年秋に、店頭取扱い銘柄（グリーンシート銘柄）に登録、ベンチャー企業の会員制株式発行取引市場であるVIMEXにおいて9,900万円の公募増資を行い、すでに200名を超える個人投資家が株主となっている。4月には第三者割当増資も行うなど、独自の資金調達を行っている。なお、同社では今後全国に「旅籠屋」を出店し、5年後の株式公開を計画している。

以上

本件についての問い合わせ先

株式会社 旅籠屋 Tel.03-3847-8858 master@hatagoya.co.jp 甲斐
なお、詳しくは、ホームページ <http://www.hatagoya.co.jp/> をご覧ください。