

発想転換

Good不動産・あかりトラベル

高位停滞賃料にGoodアイデア PMが挑む民泊事業



牧野修司氏
Good不動産 代表取締役



武原悠真氏
あかりトラベル 代表取締役 CEO 兼 Relic マネージャー

民泊事業参入の機運本格化

福岡拠点の住居系PM会社Good不動産（以下、Good）は民泊事業に参入する。

賃貸住宅物件を民泊化することで賃貸住宅のNOIの限界値を引き上げることが狙い。それによる成果を携え「同時にPM会社としての差別化も図っていく」（代表取締役 牧野修司氏）考えた。民泊事業参入の背景には“高位停滞”する現下の賃貸住宅市場ならではの課題がある。同社が管理する東京・福岡の物件では、稼働は“ほぼ満室”、リーシングは“即決”と好調である。一方で、「NOIの伸びは限定的であることが悩み」（牧野氏）となっており、住居系PM会社の重点テーマは「空室を埋める力」から「賃料をどこまで引き上げられるか」へとシフトしている。

そこでGoodでは、敷金・礼金の調整や専有部・共用部のリノベーションなど従来型の増賃施策に加え、新たな一手として、用途転換による民泊化に取り組む。「ゲストの短期利用が前提で需給に応じた価格設定が可能。オーナーは賃料の上振れ余地を取り込みやすい。従来の賃貸住宅では大きな負担だった入退去時のトラブル対応や増賃交渉などの業務が不要になることも大きなメリットとなる」（牧野氏）。

東京ではすでに民泊転用の具体的な動きが出てきた。福岡でも中心部を中心にオーナーの関心が強まっている。外国

人入居者の増加を背景に、従来は否定的だった既存入居者の受容も広がり、同社も慎重姿勢から転換している。

JV体制で強みを補完

賃貸住宅の民泊化を進めるためGoodは有力プレーヤーとのJVを選択。2026年3月設立の運営会社「あかりトラベル」には、Good不動産、事業開発支援のRelic、会計事務所系のSEVENRICH GROUPの3社が出資 [図表]。Goodは出資比率こそ10%だが、物件・オーナーとの接点やソーシング、管理機能を担う中核的存在。Relicは事業設計からオペレーション構築、実運用までを主導、SEVENRICHは税務・会計、許認可対応に加え、飲食・サウナなど実業の知見を活かし運営面を支援する。清掃や緊急対応は外部パートナーと連携。各社の強みと外部リソースを組み合わせ、品質と安定性を両立する。「従前の賃貸住宅の家賃と比較して、数倍の収益ポテンシャルを見込めるケースもある。内装刷新による資産価値向上により、レジデンス・ホテル双方での売却が視野に入り、出口の柔軟性も高まるとみる」（あかりトラベル代表取締役 CEO 武原悠真氏）。

なお、Goodが運営会社に出資し主体的に関与するのは、運用のブラックボックス化を避けるため。「騒音対応や収益構造、法令順守といった実態を自社で把握し、改善余地を可視化したうえでオーナーに提案する体制を整えていく」（牧

野氏)。

都心物件で体験価値設計

展開は福岡市中心部(博多区・中央区)から開始。駅徒歩10~15分圏内かつ観光動線への近接性を重視する。建物の構造・築年数は問わず、築古物件もバリューアップ余地の観点から積極的に対象とする。

収益性は収容人数に依存するため、複数人利用を前提とした設計を重視。20㎡台の1Rでも2~3人利用を想定する。加えて、内装品質や写真の完成度、レビュー管理を徹底し、OTA上での上位表示と稼働率向上を図る。許認可は旅館業が基本で、エリアに応じて民泊新法や特区民泊も活用。通年運用を原則とし安定収益の確保を重視する。

運営面での差別化の軸は、宿泊機能にとどまらず、「旅前・旅中・旅後の体験価値」(武原氏)の創出にある。SEVENRICHの飲食・物販事業と連携し、客室で使用したアメニティや食品を帰国後もECで購入できる仕組みなどを構想。宿泊以外の収益源を確保し、オーナーへの収益還元を幅を広げる。

さらに、Relicの技術力を活用しレベニューマネジメントを高度化。収益予測の精度を高め、不動産オーナー・デベロッパーへの提案スピードを向上させる。将来的には宿泊データを活用した価格最適化や顧客分析、BtoBプロダクト開発、インバウンド企業との連携など、

[図表1]あかりトラベルの出資企業と役割分担

会社名	出資比率	業種	あかりトラベルでの役割分担
Relic	51%	事業開発支援 システム開発	・事業設計、収益設計 ・オペレーション全体の設計・改善 ・プロダクト開発(今後のシステム化) ・マーケティング戦略の構築
SEVENRICH GROUP	39%	会計事務所 飲食店・サウナ経営	・民泊運用の実務知見の提供(既存運用実績) ・税務・会計面のサポート ・飲食・サウナ等の実業経験に基づく事業知見の提供
Good 不動産	10%	不動産 PM	・物件の仕入れ、ソーシング ・オーナーとのリレーション ・不動産管理業務
外注パートナー	—		・清掃、リネン ・一部駆けつけなどカスタマーサポート

周辺領域での収益拡張も視野に入れる。

第一号案件で収益構造の転換実証

第一弾は、博多駅徒歩圏の築9年、木造2階建て6室のアパートを一棟改装し、旅館業許可を取得したアパートメントホテルとして2026年度中に開業予定。オーナーはRelic。改装費は1室あたり100~150万円(消防対応・FFE含む)。契約は固定賃料での借上げを基本で、民泊転用により賃料は月額約5万円から約11万円へ倍増する見込み。表

面利回りも約4.8%から約10%へと大幅な改善を想定する。第二弾以降では、オーナーの意向に応じて売上連動型の運営受託も選択可能とする。

まずは福岡で実績を確立し、東京・大阪・名古屋へも展開。将来的には不動産ファンドやREIT向けソリューションとしての展開も見据える。「従来のPM会社が管理センターであるのに対し、当社では民泊事業をはじめとするソフト面も駆使して収益を設計、拡張していきたい」と牧野氏は意気込みを話した。