

リニューアルによる
カプセルホテル導入のご提案

Solution

ワンストップで事業の開始を支援いたします。

リニューアルによる カプセルホテル導入のご提案

2020年、訪日外国人4000万人時代に客室は約4万室不足すると想定されており、都心部の需要はますます高くなると考えられます。この課題に対するアプローチとして、JTB商事は、「カプセルホテル事業」をご提案いたします。カプセルホテル新設の企画構想から設計施工までワンストップで事業開始の支援をいたします。

「ビジネスマンの宿」から「COOL!!宿」へ

「カプセルホテルに泊まって旅をする」

～インバウンド旅行者を中心に今後ますます需要が

見込まれる新しい宿泊形態の提案～



駅の近く、空港の近くに泊まりたい!!



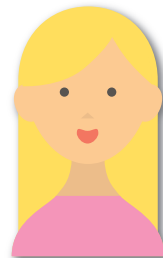
日本での短い滞在時間!!寝てる暇なんてない。



観光をおもいっきり楽しみたい!!



夜遅いチェックインだから気軽に泊まりたい!



とにかく安く泊まりたい!

観光をメインに楽しみたいので宿泊は簡単に・・・、
夜遅いチェックインで早朝のチェックアウトだから気軽に泊りたい・・・
大きな荷物があるから駅や空港に近い立地がいいな・・・

そんな旅行者のための「カプセルホテル」を提案します。



日本生まれの"カプセルホテル"は、
今や"日本の文化"です。

現在では、カプセルもスタイリッシュで、快適性、機能性に優れた魅力ある宿泊空間になっています。インバウンド旅行者のマーケットを視野に入れた事業戦略をご紹介します。

JTB商事は、カプセルホテル開業の 企画構想から設計施工までワンストップで 事業開始の支援をいたします。

カプセルホテル事業の特色

- 立地：繁華街・駅へのアクセスが良好な場所
- 適正規模：150～250ベッドが適切
- 料金設定：2,500円～6,000円程度
- 施設概要：カプセルルーム、化粧室、浴室、サウナ&スパ、マッサージなどのリラクゼーション施設、ビジネスセンター、レストラン・喫茶コーナー、漫画コーナー、自動販売機、コインランドリーなど
- 人員配置と運営：支配人1人、マネージャー2人、スタッフ10人、営繕4人、清掃ベッドメイキング10人程度

カプセルホテル事業メリット(想定)

高い収益構造

同規模床面積のビジネスホテルの約3～5倍の宿泊客収容力があり、条件を満たせば高い収益が見込めます。

付帯商業施設による営業拡大

高立地条件による集客効果があり、デイユース需要などで、営業拡大が見込めます。

短期間で事業開始

既存建物の空きフロアがあれば、短い期間で事業開始が可能です。

建物の有効利用

テナント待ちの空きフロアの有効活用ができます。

原状回復の負担軽減

カプセルとその付属設備は設置型のため原状回復の負担が軽減されます。またリニューアルや他業態への転換(コンバージョン)が比較的容易です。

JTB商事のカプセルホテル事業支援

基本構想業務受託

- マーケティング戦略の立案を行います
- 競合調査を行ない、「強み」「弱み」の分析をし、「差別化」戦略を立案します
- コンセプトに基づいた業態を決定します
新しい進化形(コンセプト)カプセル・・・新たな付帯設備、コンセプト重視
アミューズメント系カプセル・・・利用者に必要なサービス提供と快適性、若手重視
従来型カプセル・・・温浴施設・マッサージ・レストランが充実
- ゾーニングと平面計画作成、設備計画、総投資額概算から損益計算を行います
- スケジュール、品質計画、予算書を作成します

設計業務受託

- 基本設計図書の作成、監督官庁との事前協議と申請許可取得業務、工事金額見積調整を行い、実現可能な実施設計図書を作成します

内装工事請負及びOS&E

- 既存建物内部の内装工事と付帯設備工事およびカプセル新設工事を請け負います
- カプセル内、付帯設備に要する備品、アメニティなどをご予算に応じてご提案いたします

開業運営コンサルティング業務受託

- 開業に必要な装備品の調達支援と開業指導、運営後の課題解決を行います
- お客様の要望分析を行います
- 目標達成支援を行います
- スタッフの人材教育を行います

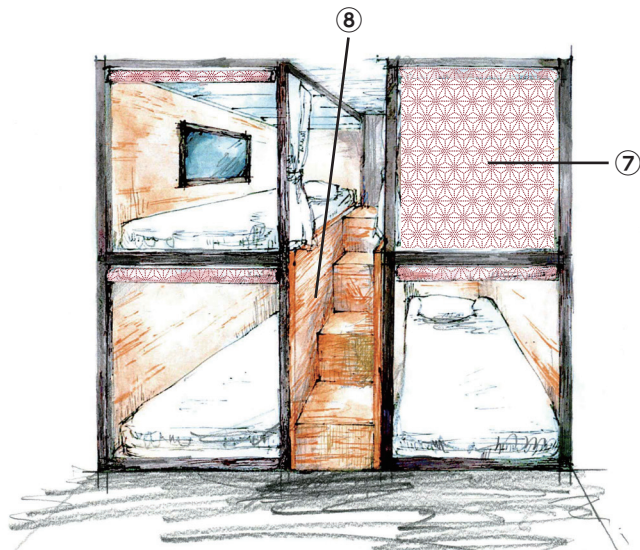
JTB商事の「ワンストップ」カプセルホテルパッケージ

選べるカプセル

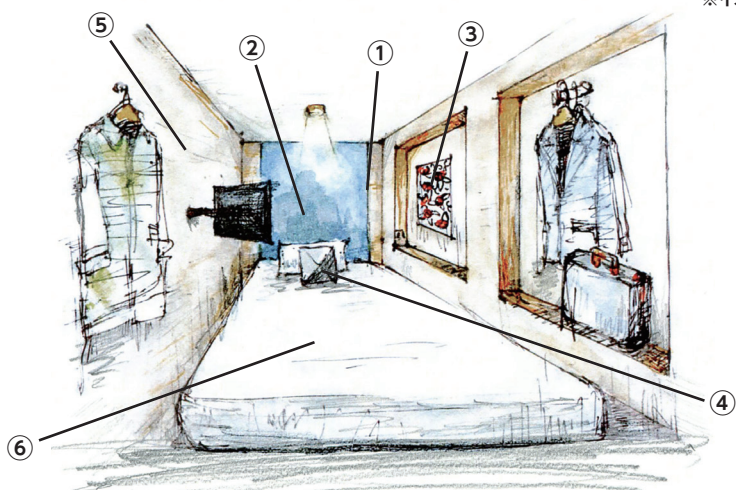
カプセル本体と、その内装・備品までを一括でご用意。
カプセル製造メーカーの各種カプセルの取り扱いから、
開業に必要なものがワンストップでそろいます。

カプセル

コンセプトや用途に合わせてスタンダード
タイプ、2段式ワイドタイプ、2段式ワイド
+収納タイプ、相互タイプ(個室型)から
お選びいただけます。



※イメージ デザイン、仕様については、別途ご相談させていただきます。



※イメージ デザイン、仕様については、別途ご相談させていただきます。

内装

内装や備品で客室の商品価値を高めます。

- ① 間接照明(調光タイプ)
- ② 枕元(布団貼り)
- ③ アートワーク&化粧用鏡
- ④ マッサージクッション(オプション)
- ⑤ 温かみと落ち着きのある木目調
- ⑥ ポケットコイルマットレス
- ⑦ ロールスクリーンをアクセントに
(両面インクジェットプリント)
- ⑧ 内外装カラーをサンプルから選定



2段式 アルミ・スチール
スタンダードタイプ



2段式 ワイドタイプ



2段式ワイド+収納タイプ



相互タイプ(個室型)

ゾーニング&セキュリティ計画

お客様のご要望を各種法令に照らしてゾーニング、セキュリ
ティ計画をいたします。意匠、構造、設備等を鑑みベストなプ
ランニングをご提案させていただきます。



カプセルホテルオペレーションシステム

自社HP・OTA予約一括管理

館内キャッシュレス化

自動精算機 連動

特徴1

◆各種サイトコントローラー連動により自社ホームページ・OTAからの予約をリアルタイムに一括管理

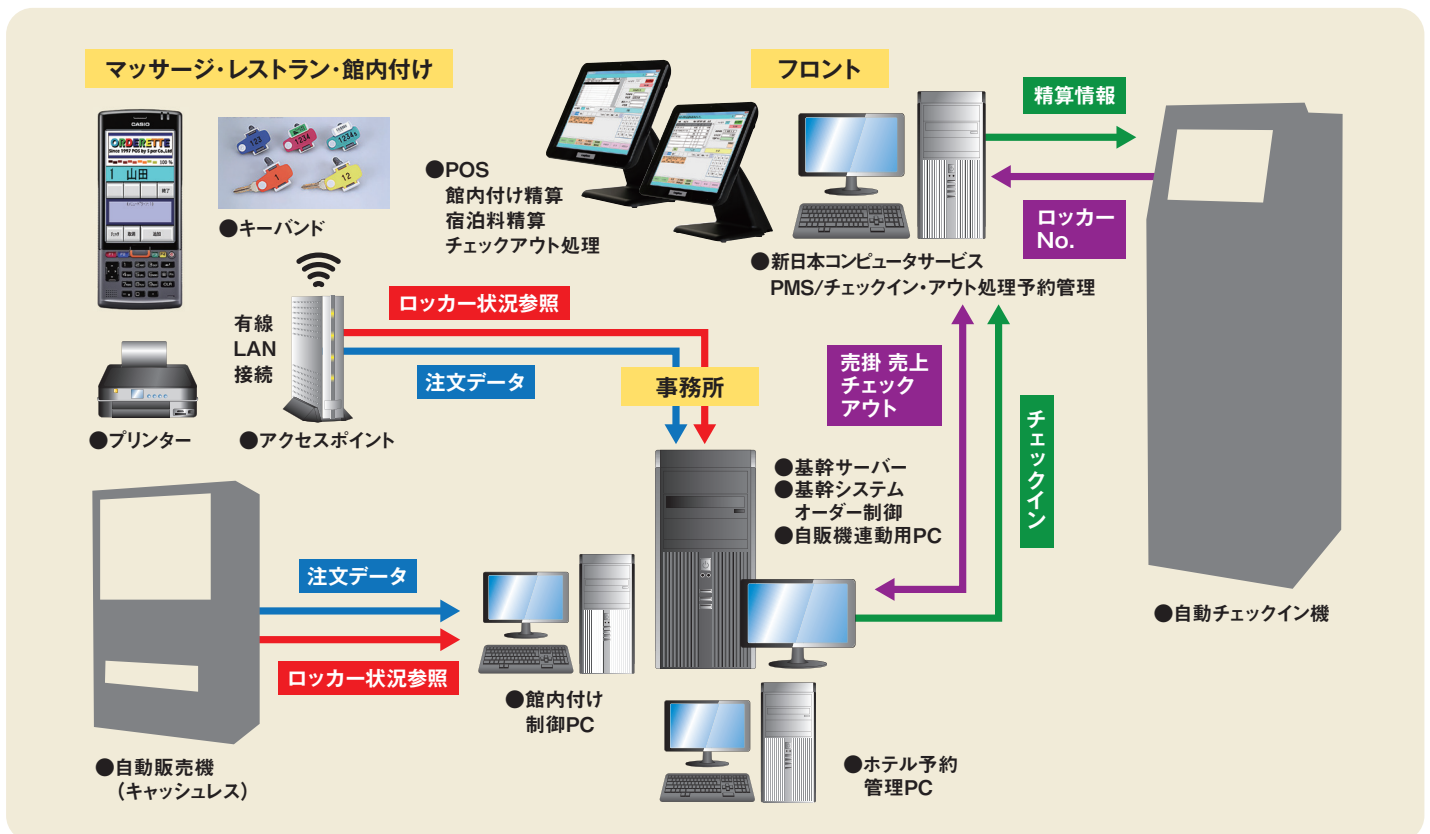
特徴2

◆IC・バーコードリストバンドを利用し、館内キャッシュレス化を実現
◆館内利用時の伝票処理やデータ入力の業務を大幅に軽減
◆自動チェックイン機との連動も可能で館内利用の促進も期待できます

特徴3

◆自動チェックイン機との連動により迅速なイン・アウトを実現。スタッフの対面対応に注力できます
※カスタマイズも可能ですので、ご要望に応じてご提案させていただきます。

システム構成図(例)



付帯施設

エントランス、ロビー、食卓用ラウンジ、大浴場、サウナ、洗面コーナー、シャワーコーナー、リラクゼーションルーム



設備・備品・アメニティ

- 客室内備品**
 - 寝具
 - 館内着
 - テレビ
 - ヘッドフォン
 - USBコンセント (ロッカー)
 - 金庫
 - ハンガー
- 浴室備品**
 - 湯桶
 - 湯椅子
 - ダストボックス
 - アメニティトレイ
 - 拡大鏡
 - ドライヤー
 - バスマット
- アメニティ**
 - シャンプー
 - コンディショナー
 - ボディソープ
 - 洗顔
 - クレンジング
 - 歯ブラシ
 - ブラシ
 - コットン
 - 麵棒
 - ティッシュ
 - フェイスタオル
 - バスタオル
 - スリッパ
- パブリック備品**
 - ラウンジ家具
 - コインランドリー
 - 自動販売機
 - 空気清浄器
 - ロッカー
 - 下足箱
 - 喫煙室

年間の損益計画シミュレーションの事例

(改修モデル/カプセル160ベッド想定)

既存建物を改修工事により「カプセルホテル」を新設する場合の想定年間損益を推計してみました。

■前提条件

運営形態	運営受託方式
ホテルの面積	2,000㎡(600坪)
カプセル数	160ベッド(下部収納型30ベッド + 二段型130ベッド)
販売単価	下部収納型5,500円/泊 二段型4,500円/泊
販売単価	≒5億円

■初期投資概算費用

【建物内装総投資額】

費目	カプセルホテル坪単価	面積	金額
内装設備工事費 ※仕様と付帯機能と 工事範囲により価格 は異なります。	500千円/坪 ※大浴場サウナ無し、シャ ワールームと洗面化粧室設 置の場合の想定単価です。	約600坪	300,000千円
設計料			18,000千円
計① 318,000千円			※既存解体費、スプリンクラーやエレベーターの 設置や増設は含みません。

【カプセル本体価格】

カプセルタイプ ※想定価格(メーカー及び 仕様により価格は異なります)	1台あたり	台数	金額
下部収納型	1,000千円	30ベッド	30,000千円
二段型	800千円/ベッド	130ベッド	104,000千円
計② 134,000千円			※本体費用、FFE、搬入設置費含む

【運営準備費】

費目	金額
企画料・運営準備費・FFE	43,000千円
計③ 43,000千円	

総投資額 概算

計①+計②+計③ ≒5億円

〈設定内容〉

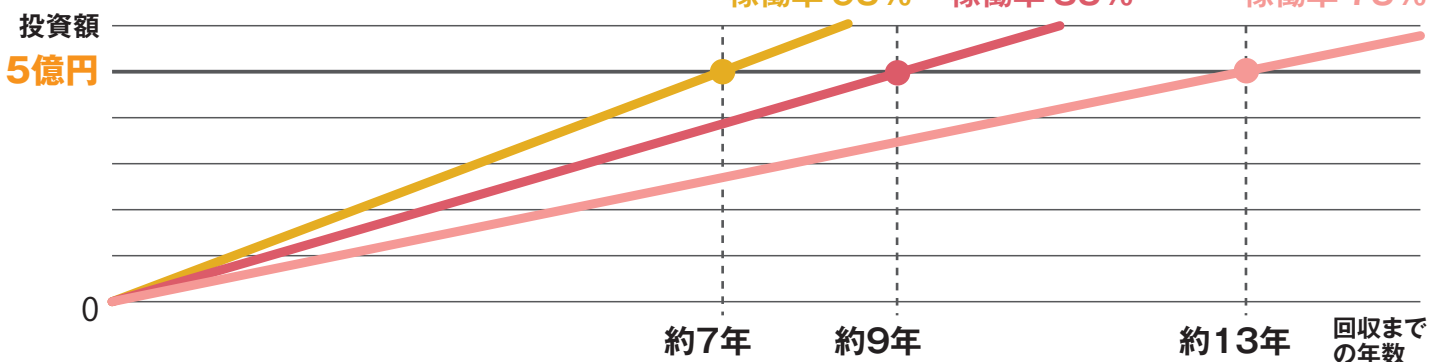
- 建築他行政の協議と基本実施設計により推計をします
- 営業売上にはデユース売上・付帯売上(自販機)を含みます
- 事業概算費に内装工事費(設計料共)カプセル本体費、付属品費、運営準備品費、企画料を含みます
- ビル側の設備等の供給を前提とします
- 公訴公課には想定で事業所税・法人税・固定資産税含みます
- ビル側経費(ビルメンテナンス費、保険等)は含みません
- 表の金額はあくまで想定概算です。計画確定後に再度検証とします。
よって何等の保証をするものではありません



■年間損益シミュレーション(稼働率別)例

宿泊稼働率	75%	85%	95%
宿泊利用者数	44,000名	50,000名	55,000名
想定営業収入	195,000千円	220,000千円	245,000千円
想定営業費用 (FC料・運営受託手数料含む)	120,500千円	129,500千円	137,000千円
営業利益 (減価償却費計上前)	約72,000千円	約90,000千円	約107,000千円
減価償却費	33,000千円	33,000千円	33,000千円
減価償却後利益	約39,000千円	約56,000千円	約74,000千円

■回収までの年数 ※グラフは想定値です。



資料請求、お問い合わせはお近くの JTB 商事まで

【北海道営業部】	札幌営業所	011-271-6777
【東北営業部】	盛岡営業所	019-651-8001
	仙台営業所	022-728-2174
【東日本営業部】	郡山営業所	024-991-5752
	高崎営業所	027-310-1203
	新潟営業所	025-225-1443
	宇都宮営業所	028-621-2072
	千葉営業所	043-254-0082
【中部営業部】	甲府営業所	055-232-6588
	熱海営業所	0557-83-2137
	名古屋営業所	052-228-7030
	三重営業所	0596-29-1131
	ひだ営業所	0577-36-5230
	信州営業所	026-223-6755
【西日本営業部】	静岡営業所	054-281-0661
	金沢営業所	076-232-2621
	関西第一営業所	06-6445-5250
	関西第二営業所	06-6445-5230
	白浜分室	0739-43-1882
	北近畿営業所	0796-26-8578
	京都営業所	075-241-3341
	岡山営業所	086-223-5000
	米子営業所	0859-22-6138
	広島営業所	082-244-7271
【九州営業部】	高松営業所	087-821-2836
	松山営業所	089-987-3180
	福岡営業所	092-291-8090
	別府営業所	0977-24-5113
【首都圏ホテル事業部】	鹿児島営業所	099-223-3525
	首都圏第一営業所	03-6832-4671
	首都圏第二営業所	03-6832-4672
	首都圏第三営業所	03-6832-4673
	首都圏第四営業所	03-6832-4674
【本社第一営業部】	沖縄営業所	098-867-9094
	特販営業所	03-6832-4755

株式会社 JTB 商事

ソリューション事業部

〒164-0012

東京都中野区本町 2-46-1 中野坂上サンブライトツイン 12F

TEL : 03-6832-4716 FAX : 03-6832-4815

<パンフレットのお取り扱いについて>

- このパンフレット内容を無断で複製することを禁じます。
- 実際の色とは印刷の関係で多少異なる場合がございます。

2017年2月作成

