

事業計画 収支シミュレーション例 (29客室 + 管理棟1室) **実質利回り 15.95%**

収支項目	1年目(単年)	20年目(累計)
宿泊売上(ダブルルーム18室/ファミリールーム11室)	64,722 千円	—
経費合計(人件費・光熱費・手数料等)	25,256 千円	—
収支合計(年間純利益/累計)	39,466 千円	789,315 千円

【前提条件・投資概要】

- ・初期投資額：225,100千円(税込 247,370千円)
- ・想定稼働率：80% / 客室単価：Wタイプ 6,600円、Fタイプ 9,350円(税込)
- ・算出条件：自社運営・借入なし・自社保有地・ライフラインあり・受水槽&浄化槽不要・造成なし
- ・運搬費：栃木県那須塩原市より200km圏内想定、車検更新費含まず

※掲載データおよび数値は株式会社ヒーローライフカンパニー提供資料に基づく。

サービスの全体像

単なる販売ではなく、現場に寄り添った支援を重視
プロジェクトの全フェーズで伴走し、土地の有効活用と収益化をサポート

STEP 01 用地検証	STEP 02 役所調査	STEP 03 市場調査	STEP 04 企画・設計
敷地規模・形状 ライフライン調査	電話ヒアリング 調査資料収集	立地・周辺環境 競合ホテル調査	効率重視 コスト重視
STEP 05 役所窓口協議	STEP 06 販売・製造	STEP 07 現地施工	STEP 08 運営・管理
協議実施 課題解消	国内自社工場 盤石な生産体制	効率重視 コスト重視	開業支援 各種サポート

■パチンコ店駐車場を活用した「Trail inn」

ホテル客室の増設、ホール企業の新規参入で8施設206室が稼働中
他にも6施設150室の計画も進行中。

《Trail inn 高萩》
(2022年9月 OPEN 茨城県高萩市)



シングル20室
→2024年7月 ツイン5室増設、全25室に。

《Trail inn 日光今市》
(2023年2月 OPEN 栃木県日光市)



シングル12室、ツイン8室
→2025年11月 ツイン5室増設、全25室に。



コンテナ型ホテルは全て栃木県那須塩原市にある自社工場(写真)で製作。
耐久性、断熱性、遮音性は一般の2×4住宅と同等の品質を確保している。



問い合わせ
資料請求はこちら。
info@hero-fc.co.jp

好な立地、店舗運営や接客・設備管理のノウハウ、そして地域における高い認知度や信頼といった、他業種にはない強固な経営資源を保持している。これらの資産を収益資産へ転換できるコンテナ型のホテル事業は、ホール経営との親和性が極めて高いといえるだろう。

ホール企業が成功しやすい背景には明確な理由がある。駐車場の余剰スペースを活用することで新たな土地取得コストを下げずに収益資産化できる点や、コンテナ型の優位性であるローコストでのスタートが可能である点だ。さらに、自治体との防災協定などを通じて地

域との新たな接点や貢献が生まれるメリットもある。運営面も、既存の店舗運営ノウハウを活用できる。そして重要なのは、客室自体が可搬性を有している点である。更地に戻すことも容易で、投資リスクを大幅に軽減できる。客室には、ユニットバスやキッチン、ランドリー、各種家電製

品が完備され、拡張性も備えている。自社工場での一貫生産に加え、無人チェックインシステムや完全キャッシュレス決済といったローコストオペレーションも確立済みだ。全拠点平均の稼働率は約80%に達しており、周辺の出張客や長期滞在ニーズを確実に捉えている。



全国ホテル平均稼働率

68.7%

観光庁 宿泊旅行統計

Trail inn 実質利回り

15.95%

Trail inn 平均稼働率

79.6%

最高実績81.4%(彦根城)

■ホール企業がコンテナ型ホテル事業で成功しやすい5つの理由

理由・強み	具体的なメリット
① 既存事業との相乗効果 親和性	両事業での集客ターゲットが重なり、相乗効果が得られる
② 資産の有効転用 遊休地の収益化	駐車場の余剰スペースを活用することで、新たな土地取得コストを大幅削減
③ 地域貢献・連携 地域との接点創出	自治体との防災協定締結などにより、地域社会との新たな接点や信頼が生まれる
④ 収益の分散化 第二の収益軸	本業とは異なる事業領域で安定した売上を確保し、経営リスクを分散できる
⑤ 柔軟な事業規模 スモールスタート	コンテナ型(移動体)のため初期コストを抑えたスタートが可能

■コンテナ型ホテル事業 親和性診断チェックシート

※下記5項目のうち【3項目以上】該当する場合、コンテナ型ホテル事業との高い親和性・適性がある。

判定	診断区分	項目内容
☐	余剰駐車場・遊休地	店舗敷地内に活用しきれない駐車場や空きスペースがある
☐	良好な立地環境	幹線道路沿いや車でのアクセスの良い場所に敷地を保有している
☐	第二の収益源確保	既存資産を有効転用し、本業以外の安定した収益軸を作りたい
☐	省人化・ローコスト	人手不足リスクを避け、無人化・少人数で効率的に運用したい
☐	地域社会への貢献	災害支援拠点や防災対応など、地域密着型の事業展開を目指している

ホール企業の強みを活かせる高い親和性



日崎哲仁代表取締役

市場の縮小や設備投資負担の増大に直面するホール企業にとって、第二の収益源確保は喫緊の課題だ。しかし、競合の多い飲食業や専門知識を要する介護事業、売価価格が低下する太陽光発電などは継続のハードルが高い。そうしたなか、新たな選択肢として注目を集めるのがヒーローライフカンパニーの提案するコンテナ型ホテル事業だ。

ホール駐車場が利益生む
実質利回り15%超モデル

本業の強みを活かして余剰地を収益化。高い収益性と社会的価値を兼ね備えたコンテナ型ホテル事業の魅力に迫る。