

札幌市内や千歳市、小樽市などの札幌近郊で数多くの民泊・無人ホテルを運営する「ベストステイ札幌」の相澤亮佑社長。コロナ禍における民泊運営の課題や可能性、同社が描くビジョンを語る。

新型コロナウイルスの影響で観光客は激減している。旅行・宿泊業界への影響は計り知れない。民泊運営も例外ではなく、撤退を余儀なくされるケースが多いのが現状だ。

しかし、こうした状況下でも成果を挙げる事例も存在する。札幌市内や近郊で数多くの民泊・無人ホテルを運営する「ベストステイ札幌」の相澤亮佑社長（35歳）は独自の戦略で苦境を突き進んでいる。業界の現状と勝ち残る戦略を語った。「民泊運営会社はウェブ上で空室情報を提供するだけの「待ち」の戦略を立てている場合が多い。無人化された受け付けや非接触での

インバウンド99%減。かつてない危機を迎える業界に注目

# 民泊運営会社がコロナ後の現状を語る

予約管理は安全・効率面で優れていますが集客は別です。稼働率を安定させるためには地道な戦略・PRが不可欠と考え、足を使った営業活動にも力を入れています」と相澤社長は語る。

同社は6月に千歳市で2棟の無人ホテルを新規開業予定だったが、マンスリーマンションに転換。両物件とも企業・団体向けに1棟貸しで運用し、満室稼働を実現している。

業界全体の課題として挙げているのが国や道が実施する制度の活用だ。「どうみん割」や「Go To キャン

ペーン」などの需要喚起をうまく活用する民泊事業者は多くない。消費者にとっても民泊がこ

うした制度の対象となるというイメージが薄いのが大きな課題でもあるという。

「観光業界全体が非常に大きな打撃を受けているなか、制度を活用しない手はありません。民泊を利用するのはインバウンドの外国人というイメージも徐々に変わ

わりつつあります。国内旅行者も気軽に、リーズナブルに利用できる施設であると浸透させるためにも、制度を活用し、民泊の良さを知ってもらうことが重要だと考えています」

内装や家具などの過度な初期投資を抑え、市況やニーズの変化、災害などに備えられるよう投資家に提案。旅行やビジネスなど多様なターゲットにマッチする独

特な運用スタイルをとる。

「民泊から撤退する投資家も少なくありませんが、他社からの乗り換えが増加し、運営する物件数はコロナ前とほぼ同数です」

他にも、現在力を入れているのが自社物件数の拡大。「自社保有物件を増やすことで内部収益率を上げ、より手厚いサービスとノウハウを投資家に還元したい。今後の市況を生き抜くためにオーナーに寄り添い、苦

楽を共に歩んでいく運営をおこないます」と相澤社長。民泊・無人ホテルの運用代行、管理についての問い合わせは同社 [info@bssap.poro.jp](mailto:info@bssap.poro.jp) まで。

poro.jp まで。

