

エー・ディー・ワークス 宿泊事業でアセット多様化を加速 インバウンド需要に応える民泊・ホテル運用に本格着手

～物件の収益力最大化図り、オペレーションノウハウ獲得も視野に～

株式会社 A D ワークスグループ（所在地：東京都千代田区、代表者：代表取締役社長 CEO 田中秀夫、以下「ADWG」）の子会社で収益不動産事業を展開する株式会社エー・ディー・ワークス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：鈴木俊也、以下「ADW」）は、物件の収益力最大化を見据えたアセットの多様化に向けた取組みを始めています。

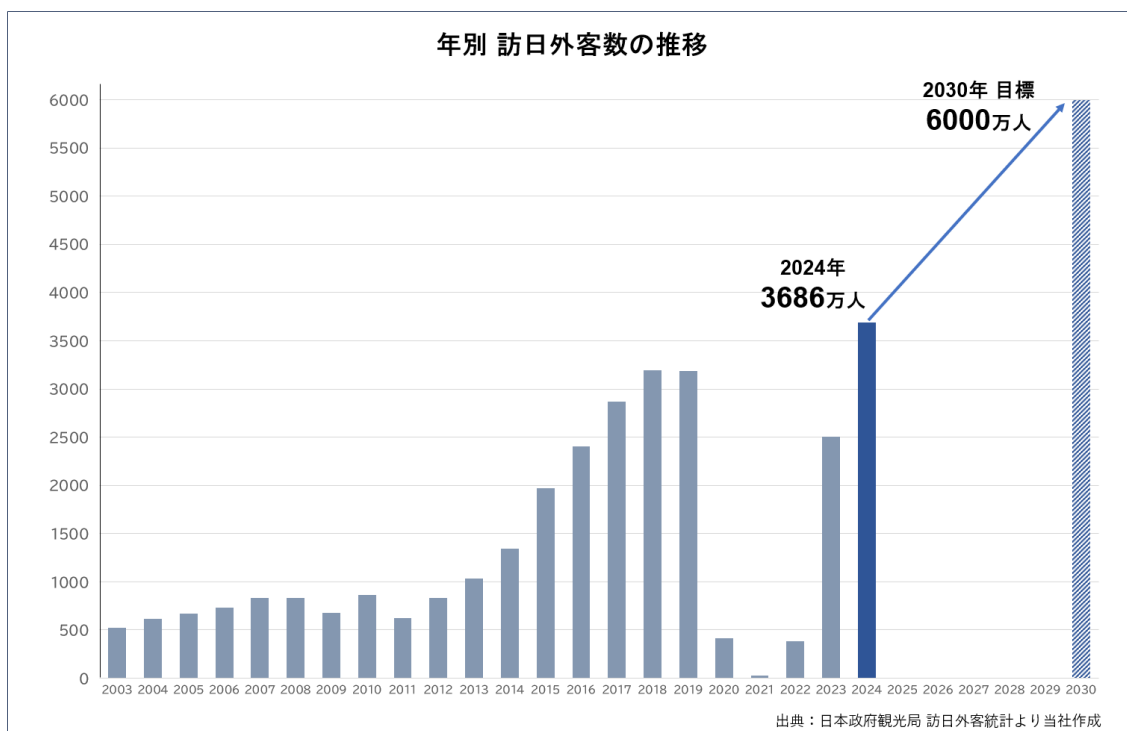
2025 年 1 月に営業開始した福岡営業所では、ホテル物件の取得を推進。さらに、2025 年 7 月より、自社保有物件「U place 下北沢」にて民泊及びサービスアパートメント事業を開始しました。ADW は、宿泊事業の推進を目的に、事業企画部門内に「アコモデーション事業準備室」を新設。ホテルや民泊などのアコモデーション事業の拡大を推進します。

本事業は、当社の強みである物件選定・仕入れネットワークを活かし、インバウンド旅行者をターゲットとした成長市場への参入を図る新規事業です。まずは自社物件での運用実績を積み重ね、オペレーションノウハウの獲得を目指します。

今後も、物件の多様な活用方法を探りながら、アセット事業における収益最大化ならびにノンアセット事業の醸成に向けた取組みを推進まいります。

1. インバウンド需要により宿泊施設は成長市場

訪日外国人旅行者数は、コロナ禍を経て急速に回復し、2025 年現在ではパンデミック前の水準を上回る勢いで推移しています。政府は 2030 年までに年間 6,000 万人の訪日客誘致を目標に掲げており、インバウンド市場は今後も継続的な成長が見込まれます。



一方で、ホテルの新規供給は建設コストや人材不足の影響を受け、客室数の伸びが限定的となっています。こうした中、家族連れインバウンド旅行客に向けたサービスアパートメント（以下、「SA」）型ホテルに加え、短期滞在者向けの民泊や、ビジネス渡航者向けの SA への需要が高まっており、特に都市部ではその傾向が顕著です。

	民泊	サービスアパートメント	サービスアパートメントホテル
ターゲット	個人・家族での観光客	ビジネス・研修滞在者	観光・ビジネス両対応
法的枠組み	住宅宿泊事業法 (年間 180 日以内)	賃貸借契約または 旅館業法	旅館業法
想定滞在期間	数日～数週間	数週間～数カ月	数日～数カ月
収益モデル	短期利用による高単価収益	中長期滞在による安定収益	柔軟な料金設定による 収益最大化

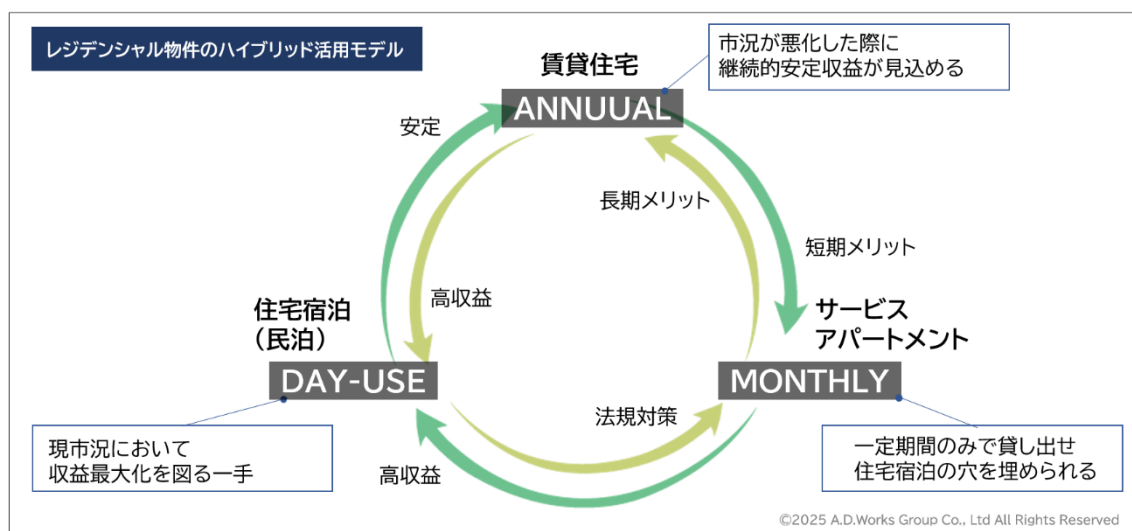
ADW では、このようなインバウンド需要を見据えた宿泊事業を推進するため、事業企画部門内にあらたに「アコモデーション事業準備室」を新設しました。アコモデーション事業の推進を通して、アセットの多様化による収益力最大化ならびにノンアセットビジネスの展開に向けた一手として取り組んでまいります。

2. 保有物件で民泊・SA 事業開始、物件の収益最大化に向けた検証本格化へ



▲民泊としての運営を開始した「U place 下北沢」の内装（左右）

ADW では、自社保有物件「U place 下北沢」において、定期借家契約が終了した区画を活用し、民泊事業の運営を開始しました。住宅宿泊事業法に基づき、民泊の営業は年間 180 日以内に制限されるため、残りの期間は SA として運用することで、年間を通じた稼働率の向上を目指します。また、閑散期や市況悪化時には再び賃貸住宅としての活用も可能な「ハイブリッド型物件」として柔軟なアセット運用を行い、収益の安定化と最大化を図ってまいります。



運営にあたっては、宿泊者対応に加え、一般の問い合わせや長期滞在者への対応も可能なオペレーター、株式会社 UBIQS（ユービックス）に業務を委託。高品質なサービス提供と運営効率の両立を図っています。

3. 福岡でもホテルアセットの取得を推進

ADW では、2025 年 1 月に営業を開始した福岡営業所においても宿泊事業への取り組みを積極的に進めています。すでにホテル物件を 1 棟取得しており、こちらは 2025 年秋の営業開始を予定しています。営業開始後は、再販を視野に入れた運用を行う予定です。

さらに、今後新たに建設される SA 型ホテル物件の取得も計画しており、福岡におけるアセットの多様化を加速させています。地価が東京に比べて抑えられている一方で、観光客数が非常に多い福岡は、宿泊事業における新たなチャレンジの場として最適なエリアであると捉えています。ADW は、地域特性を活かしたアセット戦略により、収益性の高い物件運用と事例の蓄積に取り組めます。

4. 今後の展望：再販物件へのオペレーション導入から、ノンアセットビジネスへ

ADW では、宿泊事業の運営ノウハウを蓄積した後、自社が宿泊事業オペレーターとしての機能を担うことも視野に入れていきます。これにより、再販物件においても空室部分を迅速に宿泊用途へ転用し、物件の収益性を高めることが可能となります。

さらに、物件売却後もオペレーターとして運営に関与することで、ノンアセット型のビジネスモデルへの展開を図ります。これにより、物件の所有に依存しない収益構造を構築し、事業の持続性と拡張性を高めていきます。

今後は、オフィス（セットアップオフィス、フレキシブルオフィス、コワーキングスペース）やレジデンス（賃貸住宅、民泊、SA、ホテル）など、あらゆる活用方法を検証しながら、物件の可能性を最大限に引き出す取り組みを進めてまいります。

企業価値の向上ならびに当社のビジョン『10 年後 税前利益 200 億円・BtoC シェア 40%』の達成に向けて、幅広いアセット活用ノウハウの獲得を目指してまいります。

以上

本件に関するお問い合わせ：

株式会社 AD ワークスグループ 広報・IR 部

E-mail：pr@re-adworks.com