Intelligent Investment

アパートメントホテル事業の魅力

VIEWPOINT

インバウンド需要の拡大と高い収益性を背景にアパートメントホテルの新規参入や売買が増加している。需要特性を踏まえた立地選定が事業成立の鍵となるだろう。

CBRE RESEARCH
NOVEMBER 2026



サマリー

日本では、延べ宿泊者数に占めるインバウンドの割合が高まっている。インバウンド需要は、多人数グループかつ長期で滞在する傾向があることから、こうした需要とマッチするアパートメントホテルの新規参入や売買の件数が近年増加傾向にある。投資家にとっても、料飲施設が必ずしも必要でないことやフロント無人化による省人化構造、共用部を最小限に抑えた面積効率の高さから、収益性の高さがアパートメントホテル事業の魅力となっている。一方で、アパートメントホテルは長期滞在のインバウンド需要への依存度が高いため、地政学リスク等による需要急変の影響を受けやすい点には留意が必要だ。事業成立には、こうした需要特性を踏まえた個別物件ごとの細やかな立地適性の見極めが不可欠だろう。

1. アパートメントホテルとは

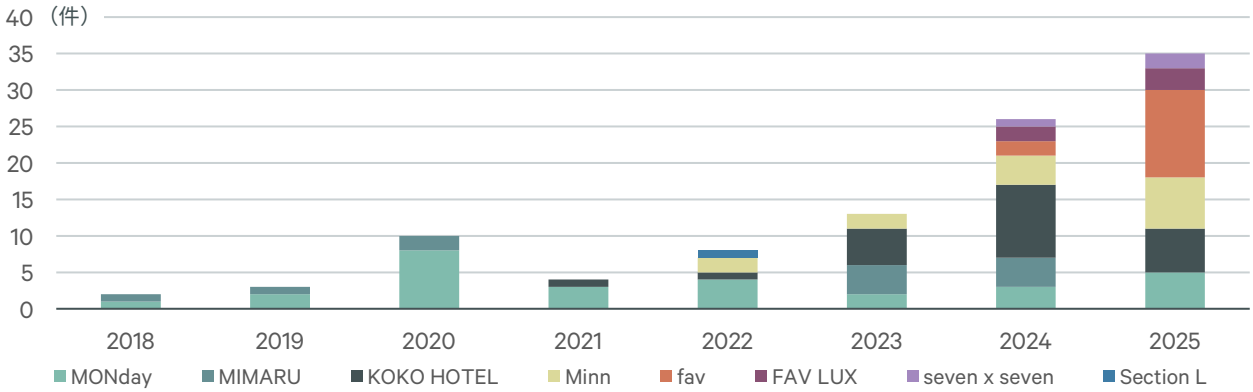
「アパートメントホテル」とは、多人数・中長期滞在の需要を主なターゲットとした宿泊施設であり、広い客室内にキッチンや洗濯機などの生活設備を備えている特徴を持っている。

4〜6名程度の家族やグループが暮らすように滞在することを主眼に置いている点で「民泊」と共通する。しかし、民泊は住宅宿泊事業法（民泊新法）の規制のもと年間180日の営業日数に上限がある一方、アパートメントホテルは旅館業法の規制のもと、365日営業できる点で異なる。また、アパートメントホテルは、外国駐在員（エクスパット）などの少人数での滞在を想定する「サービスアパートメント」とも顧客層が異なるため、独自のポジショニングを確立している。

2. アパートメントホテルの売買件数は増加傾向

主要ブランドで運営されているアパートメントホテルの売買件数は、近年増加傾向にある（Figure 1）。アパートメントホテルは同規模オフィスや賃貸住宅と比較して賃料の柔軟性が高く、投資家にとっては収益のアップサイドが追及しやすいため、より高い価格での売却が狙いやすい。そのため、既存のオフィスやマンションを用途転換する事例が散見されている。さらに、この数年は三菱地所といった不動産会社もアパートメントホテル事業に参入しており、ブランドの多様化が進んでいることから（Figure 2）、今後もアパートメントホテルの売買は拡大が予想される。

Figure 1: アパートメントホテル（主要ブランド）の売買件数



注:「霞ヶ関ホテルリート」IPO時の物件売買を含む
出所: MSCI Real Capital Analytics、CBRE、Q3 2026

© 2026 CBRE, INC.

Figure 2:アパートメントホテルへの新規参入状況

開業年	参入企業	ブランド名	開業予定
2024	日鉄興和不動産	& Here	2030年までに全国で12棟・2,000室を展開予定
2025	東急	The Apartment Hotel by stylio	東急線沿線や地方エリアなど年間100〜200室の供給を目指す
2026	三菱地所	WAYPOINT	2026年4月に1号物件を築地に開業、2030年までに10棟の開業を目指す
2026	大東建託	HOTEL LUXUDEAR RESIDENCE	2028年度までに全国で10棟を設ける方針
2026	オリックス	CROSS Suites	2026年7月に1号物件を浅草に開業、今後も出店を拡大する予定
2027	大和ハウス工業	Sumu powered by Airbnb Partners	3棟の開発計画が進行中
2027	ADWホテルマネジメント（ADワークスグループ）	ブランド名未定	2027年秋に第1号ホテル開業予定、2034年までに運営棟数40棟、運営客室数1,500室へ拡大を目指す

出所: CBRE、2026年10月

3.　アパートメントホテル事業の魅力

アパートメントホテルが投資家に注目されている背景は、以下の理由が挙げられる。

1. **インバウンド需要の増加**
   2026年H1の外国人延べ宿泊者数は、コロナ前の2019年同期比との比較では＋42%も増加した。一方国内需要は同－6%の減少となった結果、国内の延べ宿泊者数に占めるインバウンド割合は2019年H1の21%から2026年H1に28%まで高まった（Figure 3）。また、観光目的が主流のインバウンド需要では家族やグループでの滞在が多く、旅行日数も日本人と比較して大幅に長い（Figure 4）。こうした拡大する多人数かつ長期滞在の宿泊需要にマッチしたのが、広い客室と生活設備を備えたアパートメントホテルである。

2. **高い収益性**
   アパートメントホテルは料飲施設が必ずしも必要ではないため、人件費・食材原価の削減が期待できることや、スマートロックを活用したフロント無人化・省人化により、1室あたりの労働投入量を圧縮できる。また、この施設構成の特性として共用部が最小限に抑えられ、客室有効面積が大きくなる結果、延床面積あたりの投資効率が高くなるという特徴を有している。

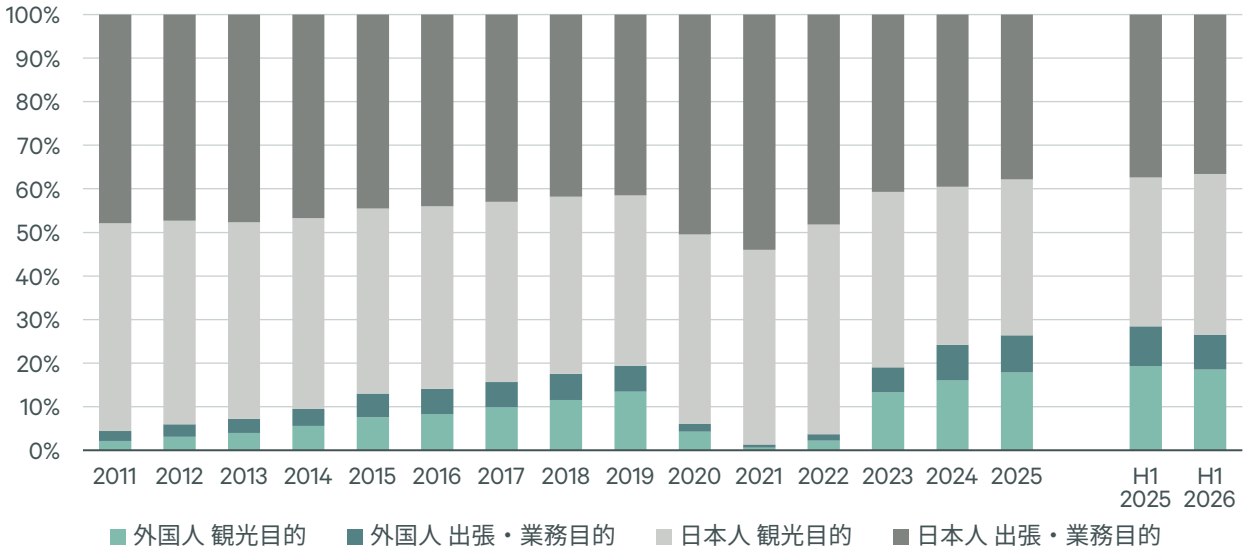
3. **人手不足対策**
   運営が省人化されているため、高騰する人件費の総額抑制や人手不足にも応えやすい。

4. **競合リスクの後退**
   宿泊需要で競合となりやすい民泊は条例等で規制が強化される方向にあり、供給過多の懸念は後退している。

5. **用途転換の余地**
   建物の構造上、各客室に水回り設備が完備されているため、仮に宿泊需要が低迷しても一般的な賃貸マンションへ用途転換がしやすいという強みがある。

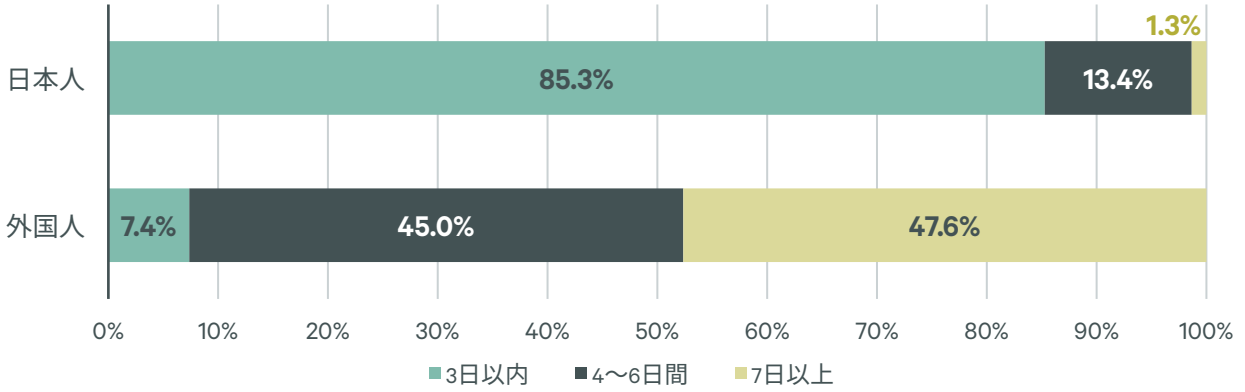
© 2026 CBRE, INC.

Figure 3: 宿泊目的別の延べ宿泊者数割合



出所: 観光庁、CBRE、2026年8月

Figure 4: 日本国内の旅行日数（宿泊を伴う観光目的の旅行、2025年）



出所: 観光庁、CBRE、2026年8月

4. 立地選定のポイント

一方で留意すべき事項もある。「多人数・長期滞在」のインバウンド需要に依存しやすい構造のため、ビジネスホテル等と比較して地政学リスク等でインバウンド需要が急変した場合の影響が大きくなりやすい。

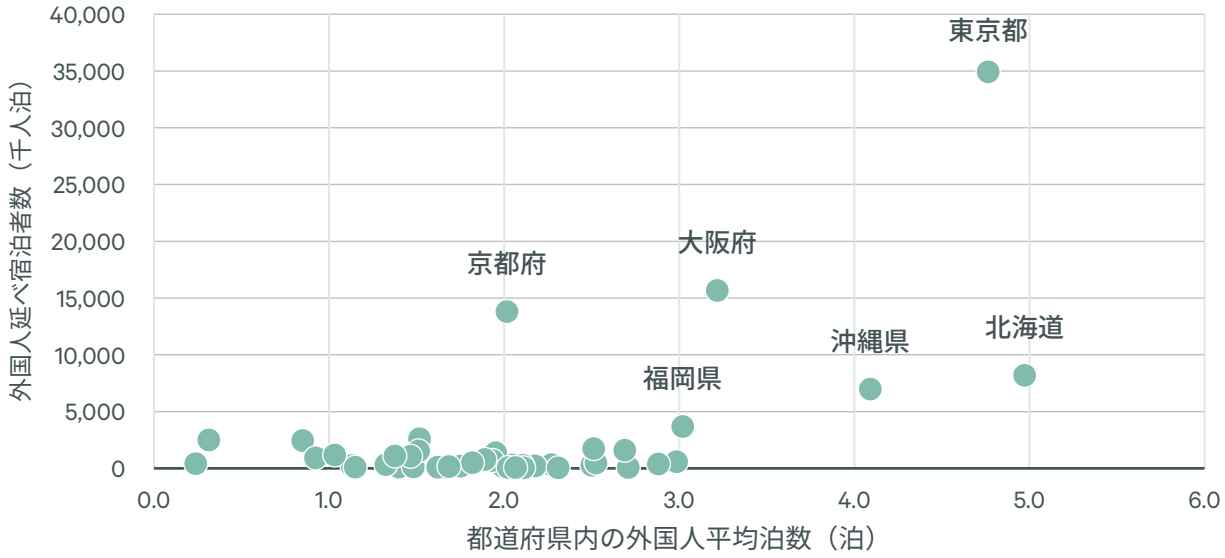
また、長期滞在は1件あたりの滞在日数が長い。したがって、施設運営が長期滞在需要のみに特化した場合、空いた日程枠に収まる宿泊需要を捉えることが難しく、客室稼働率の上限が抑えられやすい。そのため長期滞在需要が見込める観光資源の豊富さを主軸としつつも、一定の短期滞在需要も見込める立地の方が高稼働を望みやすい。今後もアパートメントホテルの新規開発や用途転換による参入が見込まれる中、インバウンド需要の総量が多い立地が事業リスクを軽減するにあたっての適地と考えられる。

© 2026 CBRE, INC.

以上を踏まえて、Figure 5に観光目的の外国人延べ宿泊者数と平均泊数をそれぞれ縦軸と横軸に取り、都道府県別にプロットした。右上に位置する都道府県ほどアパートメントホテルの需要の厚みがあり、事業が成立しやすい立地と考えられる。いずれも主要ターミナル駅や空港からのアクセスが良く、豊富な観光資源を周遊する拠点となる都道府県となっている。

さらに、個別物件ごとに事業性を検討するうえでは、エリアとしてインバウンド需要が見込みやすい立地であるだけでなく、スーツケースを持つ旅行者のアクセス性（駅距離、歩道・坂道・階段の有無など）も配慮する必要がある。滞在者が自炊をすることもあるため、近隣にスーパーマーケットやコンビニ、飲食店があることも重要な条件だろう。その他にも、用途地域や条例による制約、同一エリア内の競合密度など、個別物件ごとに細やかに立地適性を見極めることが不可欠だろう。

Figure 5: 外国人延べ宿泊者数・平均泊数（都道府県別、観光目的、2025年）



出所: 観光庁、CBRE、2026年8月

Contact

五十嵐　芳生
ディレクター
オフィス／ホテル
yoshitaka.igarashi@cbre.com

能勢　知弥
アソシエイトディレクター
投資チーム
tomoya.nose@cbre.com

羽仁　千夏
シニアディレクター
リサーチヘッド
chinatsu.hani@cbre.com

© Copyright 2026.　無断転載を禁じます。本レポートは、商業用不動産市場に関するCBREの現在の見解に基づいて誠実に作成されています。CBREは、その見解が本資料作成日現在の市場動向を反映していると考えているものの、それらは重大な不確実性や偶発事象の影響を受けて変化する可能性があります。また、CBREの見解の殆どは、現在の市場環境に対するCBRE独自の分析に基づく意見または予測であり、ここに記載された内容が記載日時以降の市場や経済情勢の状況に起因し妥当でなくなる可能性もあります。CBRE は、その意見、予測、分析、または市場環境が後に変化した場合、本レポート中の見解を更新する義務を負いません。

本レポートは、CBREが発行する有価証券、もしくは他社が発行する有価証券の将来的なパフォーマンスを示唆するものではありません。特定の投資や投資戦略に関してはお客様ご自身で独自に検討する必要があります。CBREは、投資の適合性について評価する責任を一切負いません。本レポートを閲覧された方は、本レポートの情報の正確性、完全性、妥当性、あるいはその利用に起因するCBREおよびその関連会社、役員、取締役、社員、エージェント、アドバイザー、代表者に対する一切の請求権を放棄したものとみなされます。