

毎日新聞 2016年6月27日

## タイトル

インタビュー最前線 上質なホテル 展開したい  
トーセイ 山口誠一郎社長

## 記事概要

総合不動産業のトーセイは、ホテルの企画・運営・管理子会社「トーセイ・ホテル・マネジメント」を設立し、ホテル事業への参入を決めた。山口誠一郎社長にホテル事業参入の狙いと事業展開の方針を聞いた。

——御社の事業内容を教えてください。

◆当社は「あらゆる不動産シーンにおいて新たな価値と感動を創造する」を企業理念に住宅、オフィスビル、商業施設の開発から老朽ビルの再生まで、幅広い不動産事業をファンドなどの金融手法も活用しながら東京圏で展開しています。

——そうした中、ホテル事業への参入を決めたのはなぜですか。

◆オフィスよりホテルの方がより高い収益性が見込めるからです。ビザ要件緩和などもあり、日本を訪れる外国人旅行者数は右肩上がりが続いています。これに伴い宿泊施設不足が深刻化しており、特に都心のホテルは稼働率が90%前後と高水準。単純計算ではオフィスで運用するより高い収益性です。

——どのようなホテルにしますか。

◆上質な設備、サービスを提供できるビジネスホテルを展開予定です。展開地域はホテル不足が深刻な都心9区が中心で、最初の物件を17年、東京・内神田に開業します。価格はビジネスパーソンが宿泊経費の上限として意識する1万円前後に設定するつもりです。

## 当社掲載記事のご紹介



——多くの企業が参入しており、激しい競争が予想されます。

◆開発から運営まで一気通貫できる強みを生かします。例えば立地。宿泊需要が見込める地域に再開発の適地がなかったとしても、我々は不動産再生のプロとして、そこにある老朽ビルを大規模改装し、最新設備のホテルに生まれ変わらせることができます。自分たちが設計したホテルの良さは自分たちが一番よく分かっています。そのホテルに合った運営、サービスを自ら手がけ、ライバルとの差別化を図ります。

——中国景気の変調などで、宿泊者数が減少に転じる懸念はありませんか。

◆当社はシンガポールにも上場している関係からアジア経済をよく見えています。外国人投資家の中で中国が日本のような失われた10年、20年を迎えている人はいません。景気の低迷は一過性に過ぎないとして、再投資の機会をうかがっています。それに日本の人口が減ってもビジネスパーソンが東京に集中する傾向は変わりません。都心のホテル市況は今後も底堅いと見えています。

※当社掲載記事のご紹介は、当社をご紹介いただいた記事の掲載内容を要約したものです。情報源となる記事の一切は、トーセイ株式会社で作成したものではありません。

**トーセイ株式会社 経営企画部**  
東京都港区虎ノ門4丁目2番3号 虎ノ門トーセイビル  
Tel 03-3435-2864 Fax 03-3435-2866  
URL:<http://www.toseicorp.co.jp> Mail:[pr-tosei@toseicorp.co.jp](mailto:pr-tosei@toseicorp.co.jp)