

宿泊施設立地可能性調査業務委託
報告書
(概要版)

平成28年3月

所 沢 市

所沢市における宿泊施設立地可能性調査業務

【調査目的】

所沢市では、大規模な事業所の進出が決定するとともに、市が新たな産業用地の創出に取り組むなど、今後ビジネス環境が大きく変化していくことが想定される。また、かねてより市内事業者からは商談、観光、大規模なイベント等に対応可能な宿泊施設がないことによる機会の損失が指摘されてきた。

係るなか、本調査は、所沢市への宿泊施設の立地可能性と所沢市経済への影響を把握して同市の産業のあり方を検討することにより、宿泊施設の誘致策を検討するための基礎資料とするものである。

【調査期間】

平成 27 年 10 月 2 日から平成 28 年 3 月 31 日まで

【調査内容（受託内容）】

＜宿泊施設の立地にかかる諸条件の調査＞

- ・ 本市圏域の宿泊施設の状況（施設数・客室数・価格帯・利用率等）
- ・ 本市圏域における誘客の現状と将来予測（事業所数及び事業規模・観光施設・イベント開催回数及び集客数等）
- ・ 宿泊事業者等への本市の進出可能性の意向調査
- ・ 競合地域との比較
- ・ その他本市及び周辺市における宿泊施設のニーズ及び立地可能性の検討に必要な調査

＜上記調査をふまえた想定顧客、事業規模及び採算性の検討＞

- ・ ビジネスでの利用による見込み客数
- ・ 観光・遊行での利用による見込み客数
- ・ 事業採算性（客室数等の規模、価格帯、付帯施設、利用率等）の検討（複数案を提示すること）
- ・ その他立地可能性にかかる必要な調査・分析

＜宿泊施設誘致に必要な施策等の検討＞

- ・ 他市における誘致施策等の整理
- ・ 誘致事例研究
- ・ 宿泊施設関係者からの施策ニーズの分析
- ・ 誘致施策例の提案

【利害関係】

調査主体と依頼者又は調査主体と本件調査業務に関して利害関係を有する者との間に、特別の利害関係、縁故等の関係はない。

【主な用語】

① ADR (Average Daily Rate)

実際に販売された一室当たりの平均販売室単価（円/室）であり、客室売上合計÷販売客室数合計で求められる。

② GOP (Gross Operating Profit)

ホテル業界における利益指標の一つであり、総営業利益などと訳されることもある。一般に、ホテル事業における部門別利益（宿泊、料飲、物販等）の合計から非配賦営業費用（部門毎の営業費用に含めることができない人件費などの管理費や水道光熱費など）を控除した金額を指し、支配人の裁量で増減する科目を対象とする。

③ FFE (Furniture, Fixture & Equipment)

ホテルの営業用家具や什器備品であり、具体的には、ベッド、テレビ、カーペット、壁紙、厨房器具、ホテル基幹システム等が含まれる。

④ NOI (Net Operating Income)

不動産経営において、収入（賃料）から、実際に発生した経費（維持管理費、公租公課等）を控除して求めた純収益を言う。減価償却費のような支出を伴わない費用や大規模修繕費等の資本的支出は控除しない、賃貸事業による単純なキャッシュフローである。

⑤ NCF (Net Cash Flow)

賃貸事業による単純なキャッシュフロー収益（NOI）から資本的支出を控除した金額をいう。

【ホテルの運営形態】

ホテルの運営形態は、大別すると①所有直営方式、②運営委託方式、③賃貸借方式に区分され、その他にこれらを組み合わせた方式やフランチャイズ方式等がある。

① 所有直営方式

不動産（ホテルとしての建物及びその敷地）所有者とホテル運営者が同一人であり、ホテルの所有及び運営に係るすべての資産、収入、支出は所有者兼運営者に帰属する。日本においては、老舗の名門ホテルで多く見られ、また、ホテルを本業としない事業会社が不動産開発等により参入したホテル等でも多く見られる。

当該方式の場合、所有者兼運営者は、不動産所有リスクとホテル運営リスクという性質が異なるリスクを負うことにより、オペレーションが複雑化するデメリットを有

することとなる。一方、ホテル運営者としては不動産所有権と言う強い権利を有していることから、不動産を所有している限り運営権を失うことはなく、自らの意思決定のもとで追加資本の投下や人事を実行することができる。

② 運営委託方式

一般にMC（Management Contract）方式とも言われ、ホテル所有者がホテル運営者にホテル運営を委託する方式であり、ホテル運営から生じる収益はホテル所有者（委託者）に帰属し、その収益の中からホテル運営者（受託者）に委託料を支払う。海外のホテルブランドでは標準的な方式であり、日本においても当該方式により積極的に出店するホテルチェーンが増えている。

一般的な契約では、ホテル所有者が従業員の雇用責任を負うが、ホテル運営ノウハウはホテル運営会社が派遣した人材等からもたらされるとともに、知名度を有するブランド名の利用や運営会社の顧客ネットワークを活用できることから、運営ノウハウがないホテル所有者でもホテル運営が可能となる。

ホテル運営会社としては、不動産所有リスクや従業員雇用リスクに関わることなく委託料を得ることができることから、リスクが低い方式と言える。ただし、所有権や賃借権との比較において運営権は脆弱であり、ホテル所有者の変更等の際に運営権が継承されるとは限らず、長期的に安定した運営継続が保証されているとは言えない。また、ホテルの経営主体はホテル所有者にあることから、追加資本の投下や雇用に関する最終決定権をホテル運営者が有していないことが通常である。

③ 賃貸借方式

一般不動産の賃貸借と同様に、ホテル所有者はホテル運営者に不動産（建物及びその敷地）を賃貸し、テナントたるホテル運営者から賃料を受領する。賃料は、一般不動産と同様の固定賃料も見られるが、ホテル運営の収支に応じた歩合賃料（売上ベース、GOPベース等）や固定賃料と歩合賃料を組み合わせた賃料設定等もある。なお、ホテルの場合、建物やFF Eに係る追加投資や修繕が継続的に発生することから、費用負担の区分を厳密に定めておく必要がある。

ホテル運営者としては、賃借権という比較的強い権利の下で自らの意思決定によるホテル運営を継続的に実施できるメリットがあるが、一方、賃料やFF E等の更新、従業員雇用に係る負担が発生するため、ホテル運営収益が低下した際には、損失発生リスクを負うこととなる。

最近では、ホテル所有者とホテル運営者との間にホテル経営会社を立ち上げ、ホテル所有者とホテル経営者との間で賃貸借契約を締結し、ホテル経営者とホテル運営者との間で運営委託契約を締結するといった賃貸借方式と運営委託方式を複合させた方式も増加傾向にある。なお、この場合のホテル経営会社（不動産賃借人兼運営委託者）は、ホテル所有者が出資するケース、ホテル運営者が出資するケース、両者が共同出資するケース、第三者が出資するケース等、多岐にわたる。

【運営形態による収益構造の整理】

| | ①所有直営方式 | ②運営委託方式 | ③賃貸借方式 |
|-------------------------|---|--|---|
| 不動産に係る投資・修繕等 | 所有者 | 所有者 | 所有者 |
| FFEに係る投資・更新等 | 所有者 | 所有者 | 所有者/運営者 |
| 経営（収益帰属、雇用責任） | 所有者 | 所有者 | 運営者 |
| 運営（人事・監督権） | 所有者 | 運営者 | 運営者 |
| ブランド・送客 | 所有者 | 運営者 | 運営者 |
| ホテル所有者 CF（キャッシュフロー） | $\begin{array}{l} + \text{ホテル売上} \\ + \text{ホテル運営費用} \\ \hline = \text{GOP} \\ \\ - \text{保有コスト} \\ - \text{FFE更新積立金} \\ \hline = \text{NOI} \\ \\ - \text{資本的支出} \\ \hline = \text{NCF} \end{array}$ | $\begin{array}{l} + \text{ホテル売上} \\ + \text{ホテル運営費用} \\ \hline = \text{GOP} \\ - \text{運営委託料} \\ - \text{保有コスト} \\ - \text{FFE更新積立金} \\ \hline = \text{NOI} \\ \\ - \text{資本的支出} \\ \hline = \text{NCF} \end{array}$ | $\begin{array}{l} + \text{賃料収入} \\ \\ \\ - \text{保有コスト} \\ \hline = \text{NOI} \\ + \text{保証金運用益} \\ - \text{資本的支出} \\ \hline = \text{NCF} \end{array}$ |
| ホテル運営会社 CF（キャッシュフロー） | なし | $\begin{array}{l} + \text{運営受託料} \\ \\ \\ - \text{本社経費} \\ \hline = \text{運営会社CF} \end{array}$ | $\begin{array}{l} + \text{ホテル売上} \\ - \text{ホテル運営費用} \\ \hline = \text{GOP} \\ - \text{賃料} \\ - \text{FFE更新積立金} \\ - \text{本社経費} \\ \hline = \text{運営会社CF} \end{array}$ |

参考資料：「タイプ別ホテル事業の投資評価・再生実務資料集」総合ユニコム

【目次】

| | |
|--|----|
| I. マーケット調査 | 7 |
| 1. 旅行市場動向等 | 7 |
| (1) 旅行市場動向 | 7 |
| (2) 旅行業者取扱額 | 7 |
| (3) 訪日外客数 | 7 |
| (4) 観光入込客数 | 7 |
| (5) 延べ宿泊者数及び客室稼働率 | 7 |
| (6) 発地別宿泊者数の割合 | 7 |
| (7) 日本人宿泊客の動向 | 7 |
| (8) 国籍別宿泊者数の割合 | 7 |
| (9) 訪日外国人の動向 | 8 |
| 2. 外部環境調査 | 9 |
| (1) 人口推移と将来予測 | 9 |
| (2) 従業者数 | 9 |
| (3) 商工業の状態 | 9 |
| (4) 空港利用状況 | 9 |
| (5) 鉄道利用状況 | 9 |
| (6) 高速道路利用状況 | 9 |
| 3. 宿泊市場調査 | 10 |
| (1) 宿泊需要源調査 | 10 |
| (2) 所沢市及び周辺都市の宿泊施設及びその概要 | 10 |
| (3) インターネット顧客評価 | 11 |
| (4) 販売価格週間波動 | 11 |
| (5) ポジショニング分析（顧客評価・販売価格） | 12 |
| 4. アンケート調査 | 13 |
| (1) 回答者属性 | 13 |
| (2) ビジネス出張回数 | 13 |
| (3) 埼玉県へのビジネス出張の宿泊地及び埼玉県内に宿泊しなかつた場合の理由 | 13 |
| (4) ビジネス出張における宿泊料金の目安 | 13 |
| (5) 埼玉県への訪問時期・訪問回数・訪問目的・同行者 | 13 |
| (6) 埼玉県への訪問の際の宿泊地及び埼玉県内に宿泊しなかつた場合の理由 | 14 |
| (7) 埼玉県への再訪意向 | 14 |

| | |
|------------------------------------|----|
| (8) 所沢市への訪問経験の有無 | 14 |
| (9) 所沢市への来訪意欲・宿泊意欲を高める要素 | 14 |
| 5. ヒアリング調査 | 17 |
| (1) ホテルヒアリング調査 | 17 |
| (2) 企業ヒアリング調査 | 20 |
| (3) 旅行代理店ヒアリング調査 | 21 |
| (4) ホテルブランドヒアリング調査 | 23 |
| II. 事業規模及び採算性の検討 | 24 |
| 1. ビジネス利用による新規供給可能客室数 | 24 |
| (1) 類似都市の選定 | 24 |
| (2) 類似都市における経済諸元の整理 | 24 |
| (3) 類似都市における宿泊施設調査 | 25 |
| (4) 所沢市における供給可能客室数の推計（重回帰分析） | 25 |
| (5) 新規供給可能客室数の推定 | 27 |
| 2. レジャー利用による新規供給可能客室数 | 28 |
| 3. 新規供給可能客室数（ビジネス+レジャー） | 28 |
| 4. 事業採算性の検討 | 29 |
| (1) ビジネスホテルの事業採算性 | 29 |
| (2) シティホテルクラスの立地可能性 | 30 |
| III. 誘致施策 | 32 |
| 1. 他市における誘致事例 | 32 |
| (1) 他市における誘致施策の整理 | 32 |
| (2) 誘致事例研究 | 32 |
| 2. 所沢市における誘致施策について | 32 |
| (1) 市場特性 | 33 |
| (2) 需要者の意向 | 33 |
| (3) 事業者の意向 | 33 |
| (4) 立地可能性について | 34 |
| (5) 市の施策の方向性の検討 | 34 |

I. マーケット調査

1. 旅行市場動向等

(1) 旅行市場動向

国内旅行市場は、東日本大震災以降の全般的な回復基調を経て、エリア毎の特性に応じた動向を示す転換期へと移行している。

(2) 旅行業者取扱額

国内宿泊市場は、主に国内レジャー需要の回復や訪日外客数の増加に伴い好転している。

(3) 訪日外客数

訪日外客数は、2013年に1,000万人の大台に達し、2020年に2,000万人という政府目標を2015年時点で概ね早期達成した状況にある。

(4) 観光入込客数

埼玉県の観光客数は、東京オリンピック開催の波及効果などから、今後は1億人の達成を視野に増加基調での推移が予測される。

(5) 延べ宿泊者数及び客室稼働率

埼玉県の延べ宿泊者数は、近年、安定的な推移を示している。

(6) 発地別宿泊者数の割合

国内宿泊客の発地別割合については、関東のみで3/4程度を占める。

(7) 日本人宿泊客の動向

埼玉県については、宿泊日数がやや短く、旅行費用価格帯も少ない状況にある。

(8) 国籍別宿泊者数の割合

近年、埼玉県における外国人宿泊者数は大きく増加し、国籍・地域別には特にアジア勢の躍進が顕著である。

(9) 訪日外国人の動向

埼玉県については、ビジネス目的の長期滞在等が多く、レジジャー需要はやや乏しい。

2. 外部環境調査

(1) 人口推移と将来予測

所沢市の将来人口は、長期的には減少基調での予測となっているが、全国平均の減少ペースと比較して緩やかな趨勢となっている。

(2) 従業者数

所沢市の従業者数は、2009年から2012年にかけて大きな減少が認められるが、2012年時点で10万人超の水準を保っている。

(3) 商工業の状態

所沢市の商業統計（事業所数・従業者数・年間商品販売額）は減少基調を示し、工業統計（事業所数・従業者数・製造品出荷額等）については、概ね安定した推移が認められる。

(4) 空港利用状況

羽田空港の乗降客数は、2009・2011の両年を除いて、増加基調での推移を示している。

(5) 鉄道利用状況

所沢市の中心となる所沢駅の1日平均乗降客数は、中長期的な増加基調が認められる時系列推移を示している。

(6) 高速道路利用状況

関越自動車道「所沢」IC及び首都圏中央連絡自動車道「入間」ICの自動車通過台数は、将来的に増加基調での推移を辿っていくものと予測される。

3. 宿泊市場調査

(1) 宿泊需要源調査

ビジネス・レジャー双方の需要が見込まれるマーケットである。

| カテゴリー | 需要源の位置・名称等 | 概要 |
|--------|---------------|--|
| 事業所集積地 | 所沢駅周辺 | 西武池袋線及び同新宿線が結節する所沢駅周辺は、西口に西武百貨店、ダイエー、西友等の大規模商業施設が認められるほか、東口には西武ホールディングス、西武鉄道、西武バスの本社が存するなど、各種事業所が集積する所沢市の中心市街地として機能している。 |
| | 航空公園駅周辺 | 所沢市役所をはじめ、警察署、税務署、裁判所、検察庁、法務局などの官公庁が多数集積している。 |
| | 工業集積地 | 三ヶ島工業団地、松郷工業団地等が存するほか、これらの工業団地周辺や関越自動車道所沢IC周辺などにおいて、大規模産業用地の創出による企業誘致の検討などが進められている。 |
| 医療施設 | — | 防衛医科大学校病院（800床）、独立行政法人国立病院機構 西埼玉中央病院（325床）、国立障害者リハビリテーションセンター（200床）などが所在する。 |
| 教育施設 | — | 早稲田大学所沢キャンパス（学生数約4,500人）、防衛医科大学（学生数約700人）などが所在する。 |
| 娯楽施設 | 西武プリンスドーム | 埼玉西武ライオンズの本拠地。収容人数は約34,000人。プロ野球以外に、コンサートなどのイベント会場としても使用されている。 |
| | 狭山スキー場 | 関東地方で唯一の造雪機による屋内人工スキー場。西武プリンスドームに隣接。 |
| | 西武園ゆうえんち | 西武グループの遊園地。一部が東京都東村山市に跨る。 |
| 観光地 | 所沢航空記念公園 | 日本最初の飛行場である所沢飛行場の跡地に整備された公園。園内に、所沢航空発祥記念館、所沢市立図書館、日本庭園、テニスコート、野外ステージ、ドッグランなどの施設が存する。 |
| | 狭山湖 | 人造湖であるが、周囲には豊かな自然が残る。桜の名所として開花時期には多くの花見客が訪れる。 |
| | トトロの森 | 長編アニメーション映画『となりのトトロ』に登場する風景のモデルのひとつとされる自然豊かな丘陵地。 |
| その他 | 所沢駅西口土地区画整理事業 | 2000年に閉鎖された西武所沢車両工場の跡地を含む約8.5haの区域において、「にぎわいの創出を目指した商業系土地利用を中心とし、その縁辺部は周辺の土地利用と整合を図り、良好な住宅地を配置する」整備方針の下で、事業が進められている。 |
| | 所沢駅東口ビル | 所沢駅東口の西武ホールディングス社有地において、商業施設（2020年春竣工予定）の整備が計画されている。 |

(2) 所沢市及び周辺都市の宿泊施設及びその概要

所沢市及び周辺都市（川越市、東村山市等）の宿泊施設客室数合計は 2,149 室となっている。

| 番号 | ホテル名 | 所在 | 市町村 | 客室数 | 開業年(築年) |
|----|---------------------|----------------------|-------|--------|---------|
| 1 | ホテル観音閣 | 所沢市 上山口 2201 | 所沢市 | 23室 | 1960年 |
| 2 | 中国割烹旅館 掬水亭 | 所沢市 山口 2942 | 所沢市 | 21室 | 1990年 |
| 3 | 所沢パークホテル | 所沢市 東住吉 3-5 | 所沢市 | 104室 | 1993年 |
| 4 | 新所沢ステーションホテル | 所沢市 松葉町 3-4 | 所沢市 | 25室 | — |
| 5 | 所沢第一ホテル | 所沢市 金山町 15-4 | 所沢市 | 15室 | — |
| 6 | 入間第一ホテル | 入間市 豊岡 1丁目 15-14 | 入間市 | 181室 | 1994年 |
| 7 | 新狭山第一ホテル | 狭山市 新狭山 3丁目 11-3 | 狭山市 | 78室 | 1987年 |
| 8 | シティホテル松井 | 狭山市 祇園 3-3 | 狭山市 | 69室 | — |
| 9 | いなり旅館 | 狭山市 下奥富 641 | 狭山市 | 10室 | — |
| 10 | 新狭山ホテル | 狭山市 新狭山 3丁目 9-2 | 狭山市 | 99室 | — |
| 11 | ビジネスホテル若狭 | 狭山市 下奥富 680 | 狭山市 | 63室 | — |
| 12 | ビジネスホテル松井 | 狭山市 新狭山 3丁目 10-21 | 狭山市 | 78室 | — |
| 13 | 狭山ニューシティホテル | 狭山市 祇園 2-4 | 狭山市 | 25室 | — |
| 14 | 狭山市立智光山荘 | 狭山市 下広瀬 801-1 | 狭山市 | 12室 | — |
| 15 | ホテルシヴィックイン狭山 | 狭山市 富士見 1丁目 28-2 | 狭山市 | 30室 | — |
| 16 | 川越第一ホテル | 川越市 菅原町 7-34 | 川越市 | 154室 | — |
| 17 | 川越プリンスホテル | 川越市 新富町 1丁目 22 | 川越市 | 110室 | 1991年 |
| 18 | ホテル三光 | 川越市 新富町 1丁目 9-1 | 川越市 | 64室 | — |
| 19 | UTILITY HOTEL cooju | 川越市 脇田町 17-4 | 川越市 | 25室 | 2012年 |
| 20 | カプセルイン川越 | 川越市 脇田町 18-3 | 川越市 | 132室 | — |
| 21 | 川越ビジネスホテル | 川越市 富士見町 12-2 | 川越市 | 27室 | — |
| 22 | 若竹旅館 | 川越市 中原町 2丁目 21-3 | 川越市 | 14室 | — |
| 23 | 川越東武ホテル | 川越市 脇田町 29-1 | 川越市 | 103室 | 1987年 |
| 24 | デイリーホテル上福岡駅前店 | ふじみ野市 上福岡 6丁目 1-8 | ふじみ野市 | 66室 | 2012年 |
| 25 | デイリーホテルみぎほ台店 | 富士見市 西みぎほ台 1丁目 4-3 | 富士見市 | 75室 | 1995年 |
| 26 | デイリーホテル新座店 | 新座市 東北 2丁目 34-13 | 新座市 | 63室 | 1982年 |
| 27 | パインモンホテル | 新座市 東北 2丁目 20-3 | 新座市 | 145室 | — |
| 28 | デイリーイン254店 | 新座市 畑中 2丁目 2-10 | 新座市 | 72室 | — |
| 29 | ホテルメッツ久米川 | 東村山市 栄町 2丁目 31-4 | 東村山市 | 47室 | 1994年 |
| 30 | ビジネスホテル マーキュリー | 東村山市 栄町 2丁目 7-5 | 東村山市 | 39室 | 1988年 |
| 31 | ホテルセントピア | 東村山市 栄町 2丁目 6-7 | 東村山市 | 21室 | 1992年 |
| 32 | 久米川ビジネスイン純和 | 東村山市 栄町 2丁目 28-2 | 東村山市 | 24室 | — |
| 33 | ロイヤルイン菊水 | 東村山市 栄町 1丁目 23-6-3-F | 東村山市 | 26室 | — |
| 34 | 久米川ウイングホテル | 東村山市 栄町 1丁目 15-6 | 東村山市 | 53室 | 1991年 |
| 35 | 武蔵村山ビジネスホテル純和 | 武蔵村山市 ミツ森 3丁目 8-1 | 武蔵村山市 | 56室 | — |
| 計 | — | — | — | 2,149室 | — |

出典：インターネットサイト(onMap・楽天トラベル・じゃらん等)

(3) インターネット顧客評価

楽天のインターネット顧客評価によると、ホテル観音閣（4.42）、中国割烹旅館 掬水亭（4.30）、UTILITY HOTEL cooju（4.03）など、所沢市及び川越市に顧客評価の高い宿泊施設が多い状況となっている。

(4) 販売価格週間波動

① シングル

販売価格の週間推移のレンジが少ないことから、全般的にレジャー需要を充分に取り込めていない状況が浮かび上がる。

② ツイン

シングルルーム同様、全般的にレジャーニーズに乏しくなっており、所沢市や川越市については一定程度のレジャー需要を取り込んでいるものと把握される。

(5) ポジショニング分析（顧客評価・販売価格）

① シングル

「中国割烹旅館 掬水亭」がマーケットを牽引するポジションにあり、販売価格 5,000～7,000 円/室程度の水準に多くの宿泊施設がひしめきあっている。

② ツイン

シングルルーム同様、「中国割烹旅館 掬水亭」、「川越プリンスホテル」、「所沢パークホテル」等がマーケットの高位に位置する状況が確認できる。

4. アンケート調査

インターネット調査会社に委託のうえ、全国の従業者 2,100 人に対して、出張及び宿泊に関するアンケート調査を行なった結果の概要は以下のとおりである。

(1) 回答者属性

回答者属性としては、男女比率はともに 50%、年齢構成は 20～60 歳代の 5 階層で概ね等分（20 歳代のウェイトがやや低い）、職業別割合は「会社員・会社役員」の категория が過半を占める。

(2) ビジネス出張回数

ビジネス出張回数は、女性よりも男性、中高年よりも若年層に多い傾向が認められる。埼玉県南西部へのビジネス出張（埼玉県へのビジネス出張があると回答した 140 人が集計対象）にはばらつきが認められるが、全般的に出張機会は乏しいものと把握される。

(3) 埼玉県へのビジネス出張の宿泊地及び埼玉県内に宿泊しなかった場合の理由

埼玉県へのビジネス出張の際の宿泊地としては、男女間・年齢層にばらつきが認められるものの、交通アクセスに優れ、宿泊施設の充実した「さいたま市内」が多く、「さいたま市以外の埼玉県内」と「東京」が同程度のウェイトを占める状況にある。

埼玉県内に宿泊しなかった理由としては、各年代層を通じて「前日または翌日の訪問地（埼玉以外）との兼ね合い」という回答が多く、ビジネス出張に際しては、埼玉県のみならず、周辺都県を含めて来訪する傾向が認められる。次いで、出張先の宿泊施設に対する不満（築年・グレード・ブランド・料金・サービス等）から、敢えて出張先以外の宿泊地を選択するなど、さいたま市以外の県内都市における宿泊施設の不足がうかがえる調査結果となっている。

(4) ビジネス出張における宿泊料金の目安

ビジネス出張の際の宿泊料金の目安としては、各年代層を通じて、概ね 6,000～8,000 円/泊程度がボリュームゾーンとなっている。

女性は、概ね 70%程度が「宿泊を伴う出張がない」との回答であり、出張があるとの回答の中では 40 歳代がやや高額志向にあるものの、大きな差は認められない。

男性は、過半がビジネス出張経験を有し、60 歳代を筆頭に概ね年齢層に応じた宿泊料金目安の序列が形成されている。

(5) 埼玉県への訪問時期・訪問回数・訪問目的・同行者

ビジネスに限らない埼玉県への訪問時期としては、概ね 1～3 年以内との回答が多く、男

女別には男性が、年齢別には中高年層に最近の訪問が多い状況にある。

訪問回数については、11回以上とする回答が性別・年齢に関わらず多く、ビジネスなどに起因した頻繁な来訪を行っている特定層の存在がうかがえるところである。

来訪目的としては、男性はビジネスニーズ、女性はレジャーニーズに基づく目的が多い模様であり、全体としてはややレジャーニーズが多い印象である。

同行者については、「なし（一人旅）」との回答が多く、ビジネスは当然にしても、レジャー目的の場合でも同伴者なしの来訪が一定数は存するものと認められる。

(6) 埼玉県への訪問の際の宿泊地及び埼玉県内に宿泊しなかった場合の理由

埼玉県への訪問の際の宿泊地に対する回答としては、「宿泊していない（日帰り）」が最も多く、主に関東近県や東京などからの来訪が多い状況がうかがえる。

宿泊したケースでは、さいたま市内・さいたま市以外で埼玉県内・東京との回答が概ね等分となっている。埼玉県内に宿泊しなかった場合の理由については、ビジネス出張の場合と同様に「前日または翌日の訪問地（埼玉以外）との兼ね合い」との回答が多数を占める状況にあり、次いで「埼玉県以外の場所で泊まりたい宿泊施設があった」との回答が多く、埼玉県内に訴求力の高い宿泊施設が少ない状況が浮き彫りとなっている。

(7) 埼玉県への再訪意向

埼玉県への再訪意向としては、「是非行きたい」と「どちらかと言えば行きたい」を併せても半数に届いておらず、リピーターを増やす施策の必要性が認められる。

(8) 所沢市への訪問経験の有無

所沢市への訪問経験の有無については、男女とも中高年層においてやや高い傾向が認められるものの、全体としては30%前後に留まり、観光資源を活かしたプロモーション等の推進が必要であるものと把握される。

(9) 所沢市への来訪意欲・宿泊意欲を高める要素

所沢市への来訪意欲・宿泊意欲を高める要素として、「ヒルトン、リッツカールトンのような高級ブランドのホテル」については、女性に対する訴求力が各年齢層を通じて男性よりも高い傾向にある。

「西武プリンスドームのバックヤードツアーや有名選手との交流イベント」については、男性の若年層や女性の40歳代に対して比較的高い関心が認められるが、総じて興味の程度は低い状況にある。

「リラクゼーションサービスが豊富な癒し系ホテル」については、女性の40歳代を筆頭

に女性全般に対して高い集客力が期待される（「大変興味がある」、「少し興味がある」が過半を占める）が、男性に対しては、来訪意欲・宿泊意欲を高める要素（動機）とは成り難い模様である。

「西武沿線ゆかりの漫画やアニメに関連するスポットを巡るツアー」については、男女とも若年層に対する訴求力は一定程度認められるものの、中高年層はほぼ興味を示しておらず、全体としての関心の程度は低い。

「子供受けの良いキャラクターとコラボしたホテル」については、子育て世代と把握される 20～30 代の女性や 30～40 代の男性に一定の支持を受けているが、その他の世代に対しては殆ど効果が期待できない。

「サービスを簡素化しているが、料金がリーズナブルなホテル」については、性別・年齢層を問わず、比較的高い興味を示されており、「大変興味がある」と「少し興味がある」を併せて全体としても過半を超えるアンケート結果となっており、特に 20～40 歳代の関心が高い要素となっている。

「空港や新幹線駅からホテルまでを連絡する直行バス」については、女性の 30・40 歳代を中心として一定の支持を得ている項目であるが、空港や新幹線駅からやや遠距離に位置する所沢市の立地属性もあって、全般的にはさほど大きな影響を与える要素とは成り得ないものと思料される。

「所沢周辺の観光スポットのアクセスに優れた路線バス」については、20 歳代の女性を中心として女性全般に一定の興味を示す層が認められるが、ビジネス利用が主体と把握される男性に対する訴求力は低い。

「狭山自然公園等の明媚な眺望に優れた展望露天風呂」については、20 歳代の女性を中心としつつも、性別・年齢を問わず、「大変興味がある」と「少し興味がある」を併せて、全体で 60%程度となるなど、高い支持を得ており、所沢市への来訪意欲・宿泊意欲を高める要素として本件におけるアンケートに掲げた 15 項目のうちで最も訴求力の高い項目と認められる。

「酒蔵探訪、街並み散策等、地元の文化を感じるツアー」についても、20 歳代の女性を中心として、男女問わず全年齢層に比較的高い評価を得ている項目である。

「地元の郷土料理や地酒を満喫できる地産地消ツアー」についても、20 歳代の女性が最も高い関心を示している。当該項目も全般的に多数の支持を得ることができる有力な要素であるものと思料される。

「収穫物を調理して美味しく頂く農業体験ツアー」についても、前記同様、レジャー系体験ツアーに感応度の高い20歳代の女性の多数が興味を示している。その他の年代の女性についても半数近くが興味を示してはいるが、男性の興味は総じて低く、全体としてもやや低調な集計結果となっている。

「水源や巨木等を訪ねて自然を体感するエコツアー」については、20～40歳代の女性が大きな興味を示す傾向にあるものの、男性の評価はやや低く、全般的には宿泊需要を大きく喚起するほどの要因には成り難いものと考えられる。

「人間ドック・検診等と観光旅行が一体となった医療観光ツアー」については、40歳代の女性などの層に一定の訴求力が認められるが、各カテゴリーとも「あまり興味がない」と「興味がない」を併せて70～80%となるなど、潜在需要を惹起する要因としてはやや弱い位置付けである。

「スキーやゴルフ等と組み合わせたスポーツツアー」については、性別・年齢を問わず、総じて関心が低い状況にある。

5. ヒアリング調査

(1) ホテルヒアリング調査

所沢市及び所沢市圏域に存する宿泊施設へのヒアリング結果は以下の通りである。

<A ホテル>

ビジネス需要は3~4割である。防衛医大や西武グループ関連の需要は特段みられない。西武百貨店に関しては催し物があるとき、出展者が宿泊する需要はみられる。また、工事関係者が立ち上げの際に宿泊することもある。また、宴会などの需要は地元中小企業の会合や同窓会等の地元に密着した小規模なものが主体となっている模様。レジャーは全体の6~7割程の印象。西武プリンスドームで年に4回ほどあるコンサートでは満室になるが、シーズンの野球では満室とまではいかないことが多い。また休日は斎場や法事関連の需要もみられる。5月の国際バラとガーデニングショー、夏の花火等のイベント時は埋まる。都内の取りこぼし需要は一度、中国の団体が10ルーム程埋まったことがあるが、レアケース（その時の目的地は浅草だった）である。基本的には西武線沿線は取りこめていない印象が強い。研修等の需要もみられない。インターネットによる予約は30~40%程で楽天、じゃらんが中心で自社HPはそれほど多くない。またエクスペディア（欧米系に強い印象）、アゴダ（アジア圏に強い印象）も試してみたがいまのところ効果は薄い。金土が好調で日月火は低調になる傾向がある。月別にみると、8,12,1月が閑散期となり、イベント等が集中する月は高稼働となる。また2月~3月は受験シーズンとなり稼働もよい。

<B ホテル>

ビジネスによる利用は4~5割程のイメージ。西武園ゆうえんちや西武プリンスドームやゆり園等の設備関連の工事関係者の宿泊が一定数みられる。全体の5~6割程。野球シーズンは野球関連の宿泊需要で埋まる。大広間や和室は少年野球やイベント等があった時には埋まるが空室のことも多い。外国の方はあまりみかけない。最近ではインターネットが7~8割で9割を超えることもある。電話による予約も2~3割あるが、野球関連で以前は電話予約だった人もインターネットに移行している模様。稼働率は年間を通じて50~60%程。野球等のイベントに左右され、イベントがあまりない冬場等は0室ということもある。しかし、直近では木曜等は20%程の稼働である一方、なぜか土日にはほぼ満室になることもあり動向がよくつかめない。最近の動向では、当ホテルでないが、都内で宿泊できないという人が所沢まで流れてきている模様。

<C ホテル>

平日は7~8割がビジネスによる利用とみられる。中でも防衛医大の営業担当者の宿泊が目につく。休日は、主に斎場の葬儀関連の需要がみられる。また、シニアの2名利用も多くみられる。中国や韓国等の利用者が月に2,3組みられる程度である。インターネットと電話による予約が半々くらいの割合である。概ね好調に推移しているが、客室数が少ないので、一概に言えない。あまり料金に変動はない。

<D ホテル>

ビジネスの利用が8~9割程を占めている。定期的に利用しているのは防衛医大やリハビ

リセンター等における看護師や介護士向けの研修等による需要が大きい。これらの研修は年に何度もある模様。また、狭山のホンダ関連の需要やスーパーの建設や改装による需要等もある。西武プリンスドームのコンサート等の需要も見られる。また駅前の立地なので、カップル等が利用することもある。中国から個人での予約もたまにみられるが、団体は受け付けていない。他の日本人客に考慮してとのこと。インターネット（楽天）の予約が5割程（自社のHPはない）で残りは電話がメインで、エージェントも多少ある。

<E ホテル>

ビジネス宿泊需要はほぼない。ただし宴会場としての利用は市役所、各種公共団体、所沢の医師会等で定期的にみられ、また西武グループの研修等で使用される。さらに件数は少ないが、早稲田大学の学会やゼミの合宿でも使用されることがある。実際、宿泊の売上よりも料飲宴会での売上げのほうが多い。西武園ゆうえんち関連や、シニア層のリピーターが多く、レジャー関連の需要が全体の9割以上（冠婚葬祭等も含む）。また西武プリンスドームのエグザイル等のライブの際は所沢市の宿泊施設では賄いきれない需要が発生するが、そのようなイベントは年に2.3回あるかないかの程度。その他の需要としては、マラソン大会（所沢市や近隣の多摩湖マラソン）や野球シーズンにおいては、遠方の球団（千葉ロッテ、ソフトバンク等や交流戦で阪神や広島）のファンの宿泊がみられる。当ホテルは食事が中華料理のみなので、アジアへの訴求力にやや欠ける面がある。利用者は地元の公共団体が中心なので、宿泊にはあまりつながらない。インターネットが5割強、電話や直接の問い合わせが5割弱程。インターネットは、自社、楽天、じゃらんがほぼ同じ割合（その他にゆこゆこ、るるぶ、アゴラ、booking.com、等がある）。リアルエージェントとの契約自体はなく、たまに団体を送客してくれる程度（JTB、阪急、日本旅行等）。稼働率は年間で50%以上は確保している。また、ADRに関しては、類似する宿泊施設がないので、一概にはいえないが和室（4人利用）を基本としているので、所沢市のホテルでは一番高い。

<F ホテル>

ビジネスによる利用が9割前後となっており、主にホンダ関連が多い。また狭山市は工業団地やロッテ等の工場もあり、その研修等の需要も多くはないがみられる。また、近辺にゴルフ場が多く、接待ゴルフや、プロの大会等及び、ボーリングのプロの試合がある。また、9割前後が個人による利用で団体客はあまりみられない。法人契約もホンダ関連を中心に1割ほどある。レジャー需要はあまり見られず、西武プリンスドーム関連も年間で見ると数%程度である。外国人による利用は、ホンダ等のビジネス関連で月に2,3人程の利用しかない。インターネット予約は5割程。エージェントはJTBや名鉄観光等。電話予約は2割程度。稼働率はビジネス需要が活発な3月、4月で80%程で、年間を通じては70~75%の水準となっている。また、曜日については、ビジネス需要が中心なので、土日の利用が少ない傾向がある。8月や12月は閑散期となる。シングル1室の料金は5,900円程で販売している。

<G ホテル>

平日はビジネス目的の利用が7~8割みられる。特に、小平・小川間にあるブリヂストンの工場関連の需要が多く、法人契約しているものもある。7割程度が男性で女性は少ない。また、1~2月にかけては、大学受験による宿泊需要も発生し、津田塾大学や武蔵野美術大

学や明治薬科大学等の近隣の大学受験のための需要がみられる。しかし、これまでみられた防衛医大の受験需要は近年、受験制度が変わり全国各地で受験できるようになってからはあまり見られず、大きく影響を受けている。レジャーに関しては、西武プリンスドーム関連の需要がみられる。印象としては、所沢から埋まっていき、その取りこぼし需要を享受しているイメージ。主に、野球やライブ（エグザイル等、来年でいうと「ももクロ」）等のイベント需要。また西武プリンスドームの国際バラとガーデニングショーでも毎年、出店などの準備で1週間ほど需要がある。近年はインバウンドが好調なこともあり、都内のホテルは稼働がとれているようだが、西武線沿線にまでは波及していない印象がある。しかし、中央線は立川をはじめ、八王子までも波及している模様である。しかし、当ホテルは規模も小さく、外国人のマナーや治安などの問題もあるので、インバウンド獲得には積極的ではない。予約経路に関しては、インターネット予約が7割強あり、なかでも当該地域は楽天が強く、次いで、じゃらんで、自社HPは楽天の半分ほどの水準となっている。日曜、月曜は稼働状況が悪くなることが多い。年間を通してみると稼働率は80%後半。閑散期は12月、1月、6月で逆に2～5月は好調に推移し、4月は特に90%以上で推移している。また7～11月もビジネス、レジャーに一定の需要がある。一方12月の暮は閑散とし、その期間を休業にするホテルもあるほどである。所沢エリアは当該ホテルが存するエリアよりも宿泊料金が安い印象があり、平均8,000～8,500円ほどで販売していると思われる。

<H ホテル>

平日はビジネスによる利用が9割以上となっている。企業としてはメーカー関連の需要等が多くみられる。休日は、アウトレット目的や地元の結婚式等の催事関連の需要が一定数みられる。まれに中国人の30名程の団体が入ること等がある。また、ビジネス関連で、欧米に加え、東南アジアやインドといった国々からもみられるが、数としては多くはない。インターネットでの予約が4～5割程ある。また電話による予約も2～3割程度みられる。また中国系のランドオペレーターによる予約も多少みられる。土日は、ビジネス利用が少ないので、稼働率は落ちる（詳細は非開示）。西武プリンスドーム関連の宿泊需要は所沢からの取りこぼし需要がみられる。

<I ホテル>

ビジネス需要が中心で全体の9割程度、残りがレジャー関連の需要と思われる。ビジネス需要の商圈は、川越狭山工業団地、川越工業団地、富士見工業団地が主な需要源であるが、非常に広範囲であることも特徴である。

また大宮方面からの宿泊需要も享受しており、特にさいたまスーパーアリーナのイベント開催時は、当該エリアまで宿泊需要が流入する。一方で東京寄りのふじみ野市等の南側からの需要の流入は殆ど見られない。新幹線等の電車利用は大宮周辺へ宿泊して、車利用では川越方面に宿泊する等（医療系のルートセールス等）、利用する交通機関によって使い分けられている印象も受ける。そのほか、大学関連やゴルフ関連、大学によるスポーツ関連による宿泊需要が存在する。

インバウンドに関しては、いわゆるレジャー目的は殆ど存在しない。セールスしても獲得には至らないのが実情である。他方でビジネス目的では、いわゆる研修やエンジニア等が

宿泊するケースは若干見られる程度。

レジャー需要に関しては、観光目的での宿泊は殆ど存在しない。

週末はビジネスの前泊・後泊等が主となり、稼働率は50%以下と、販売し難い状況が続いている。当該エリアに存するシティホテルの様にツインを多く保有して、婚礼等も実施すれば入込も期待されるが、現状の施設構成では難しい。

その他のレジャー需要としては、川越市が主催するお祭り等のイベントによって、帰省客や観光客が若干見込まれる程度である。シティホテルクラスが同需要を特に獲得しているものと思われる。

(2) 企業ヒアリング調査

所沢市内に存する主要な企業へのヒアリング及びアンケート結果から得られた主な見解は以下の通りである。

<A社>

現状は自社のグループホテルを使用する。入社式等の社内行事であれば、都心等に立地する当社のグループホテルを使用することが多い。また、取引先等に対しては、東京での活動の拠点となる新宿や池袋を紹介することが多い。そのため、所沢のホテルを使用する機会というのは、ほぼないのが現状。自社でホテルを運営等しない限りは、所沢に新しくホテルが開業しても使用する予定はない。そして、当社としては所沢市のように住宅が中心の地域には出店したことがなく、収益的にも疑問が残るので、出店には慎重な姿勢である。仮にホテルを出店するとしたら、宿泊特化型が望ましいのではないかと。料飲部門や宴会場等の他の付帯施設もセットになると、現況の所沢市周辺のマーケットを踏まえると厳しいと推測する。仮に付帯施設もセットとするなら、ホールと上の階のホテルは経営を別にする等の工夫が必要なのではないか。一般的には、所沢市にホテルができることで、入社式、採用活動、定年式、管理職研修等で需要が生まれることが見込まれるので、地域の活性化という意味では好ましいのではないかと。所沢市には、接待用のグレードの高い飲食店も不足しているので、ホテルのレストラン等が活用できれば、需要は見込めるのではないかと。

<B社>

宿泊を伴う需要は多く存する。お菓子を開発するメーカーが弊社に機械を発注する際や、大手製菓メーカーが弊社工場にテストにくる際に宿泊需要が発生する。当社営業も同行するため、名古屋、大阪、福岡の社員の宿泊需要が発生する。その際は、まずパークホテルに問い合わせるが予約がとれないこともあり、その場合は所沢市内に紹介できるホテルがないので、入間第一ホテルに予約する。社員に関しては狭山のビジネスホテルが安いので、そちらに流れることも多い。また、海外支店もあるので、最近では欧米のビジネス客も来日する。その際は、都内のホテルに社員が送迎して泊まってもらっている。弊社のお客様は機材を持参する方が多く、駐車場がたくさんあるホテルが望ましい。広めの部屋、客室以外にも大浴場、朝食の和洋食のビュッフェ（なるべく安いもの）、駐車場、駅に近い等の基本的なスペックが高ければ、付加価値等なくとも特には気にならない。社内の研修で多いと月に2回ほど

20～30 人の宿泊需要がある。現在は府中のコンチネンタルに行っているが、できれば所沢で利用したい。また、パート従業員の慰労会も年に一度「くすのきホール」で行っているが、1000 人規模のホールに 200～300 人の参加のため、サイズ感のあった施設がほしい。また会社の記念式典が年に 1 度あるが、これは「晨麓苑」がドンキホーテになった今、200 人規模の施設が所沢になく、現在は川越の東武ホテルを利用して 5 年程になる。川越プリンスや飯能プリンスは少々割高で使っていない。また、西武プリンスドームの施設は野球優先なので、使いづらい。また、宴会等の施設としては、「ベルヴィザ・グラン」という婚礼会場がよく使われており、実質会場がここしかないので、商工会議所、労働基準協会、雇用対策協議会、社会保険協会などのイベントで使用されている模様。

<C 社>

平均毎月 1 回位、宿泊日数 1～2 日、2～3 名の宿泊需要がある。内容としては、取引先との打ち合わせ目的。当社に来社していただく方は池袋等都内のホテル又は川越等のホテルを利用しているので、滞在可能なシティホテルができた場合には率先して利用する。

<D 社>

現在は、入間市、飯能市、川越市等にお客様を送客しているので、所沢に宿泊施設ができるのは好ましい。また、今後日本光電や KADOKAWA がくるので、期待したい。通常のビジネスホテルでよいが、大浴場やカウンターバーや朝食設備が併設されていることが望ましい。宴会場は、会社説明会や商品発表会で使用する見込みはある。社内の忘年会、新年会等の行事、パーティやロータリーなどの定例会関連の行事でも使用したい。

<E 社>

現状は、そもそもイベントを開催するにもその施設が市内には「ベルヴィザ・グラン」しかなく、そのため、確実に予約するには 1 年ほど前から予約しなければならない。このような状況にあり宿泊施設も不足しているので、イベントが誘致できず、宿泊にもつながらない悪循環になっている。また所沢には西武ライオンズがあるが、ビジターのチームは宿泊のために立川方面まで行っているという話も聞いており、是非市内に宿泊してもらいたいという思いはある。イベントは現在川越プリンスホテル等を利用しているので、新たに所沢市内にできれば十分可能性はある。また、議員総会や新年会等のイベントで 200 名以上の規模の宴会場等が必要なこともある。

(3) 旅行代理店ヒアリング調査

全国規模で営業展開している旅行代理店等へのヒアリング結果は以下の通りである。

<A 社>

現状は川越市や秩父関連の需要は一定程度認められるが、川越については、日帰り需要が多く、また秩父については夜祭り等のイベント時には、宿泊需要が発生するが、限定的なものに留まる。所沢単体での需要は既存の観光コンテンツ等を考慮すると正直厳しいと思われる。付帯施設としては、温泉等が考えられるが、他のエリアと差別化するコンテンツになるかは疑問。トトロをテーマにした施設等をジブリと開発する等、既存の素材を観光コンテ

ンツにまで発展できれば集客できる可能性はあるが、既存のままでは国内需要を大きく伸ばすことは難しい。国内の観光需要としては、西武プリンスドームのイベント関連が最も強いと思われるので、西武プリンスドーム近隣にホテルがあればいいと思う。既存のままだと考えると外国人旅行客を誘致するのが、最も可能性としてはあるように思う。ターゲットはアジア圏が見込まれる。当社のインバウンド担当によると、台湾・香港や中国の顧客も想定していたよりはマナーがよい印象とのこと。そのため、都内の取りこぼし需要として、池袋まで電車で30分程でアクセス可能な所沢は可能性がある。また大手企業の工場見学ツアー等があれば、宿泊需要につながるかは不透明だが、観光ツアーの可能性はある。いずれにしても、既存の観光資源では宿泊需要を創出することは難しく、新しいコンテンツ等がないと需要開拓や企画開発等は難しい。また、所沢単体ではなく、近隣の川越や秩父等のエリアと一体となり、その中で所沢をアピールしていく方が得策だと思われる。修学旅行で所沢というのは既存のコンテンツでみると可能性は薄い。秩父のように「自然」という強みがあればいいが、所沢は自然環境としてはやや弱い。MICEについては、現状バンケット機能を有するホテルが実質ないことから潜在的な需要は見込めるのではないかと。

<B社>

当社としては、ビジネス、観光ともに特に契約はない。送客としては、所沢パークホテルや川越や掬水亭には送客をすることもありますが、頻度としては多くない。西武プリンスドームでは、野球や国際バラとガーデニングショー等があり、イベント時には需要が発生している模様。

<C社>

現状は、所沢市に観光地というイメージはない。これは、所沢市の観光コンテンツについてまだ多くの人気が気づいていないともいえる。換言すれば、魅力を十分に発信できていないともいえる。秩父、川越は所沢に比べれば観光需要があるが、日帰り需要は9割以上であり、近隣他市をみても宿泊需要にはつながっていない傾向がある。

朝と夜にコンテンツを創出し、宿泊につなげる等の工夫が必要（阿智村の星空、函館の夜景及び朝日、トマムの雲海等）。しかし、夜遅くに行うコンテンツだと都心に帰れてしまうという弱みがある。既存の観光コンテンツを踏まえると、観光需要を見込むのは難しい。ここは、官民一体となって、観光需要を創出することが必要不可欠である。また、所沢市単体というよりは、池袋、所沢、川越といった動線を作るなど、他の地域と一体となって、活性化を図る必要があると思われる。

都内での宿泊が困難なことから現在周辺地域に多数取りこぼし需要がみられる。その点、都心へのアクセスが容易な所沢の立地にあっては、取りこぼし需要が享受できる可能性は高い。そのため、インバウンド需要を享受できる可能性は秘めている。その際は、例えば北海道の歌登がタイ人にターゲットを絞ってプロモーションをしたことで成功しているように、ターゲットを明確にする必要もある。

教育旅行については、何らか体験できるコンテンツがないと難しい（工場や文化体験等）。その点では秩父等の方が強く、所沢を選ぶ理由はやや弱い。また、小中学校の修学旅行の行先はなかなか変更されないため、この需要をとるのは難しい。可能性があるとするなら大学ゼ

ミ、サークルや企業研修だが、単価は6,000～7,000円と安価になる傾向がある。

(4) ホテルブランドヒアリング調査

全国展開している主要ホテルブランド等にヒアリングして得られた代表的な見解は、以下の通りである。

<A ホテル>

出店希望エリアである。当社の埼玉県の出店希望地は、大宮、川越、熊谷、所沢、浦和、南浦和、川口、春日部、新越谷、本庄、館林、東松山、久喜、栗橋、鴻巣、深谷となっており、所沢市は対象エリアとなっている。現在所沢市近隣では、東久留米駅で同ホテルの建設が予定されている。ただ、所沢市においては土地の供給がないため、なかなか話が進まないのが現状である。

所沢市については、商業地が少なく土地がなかなか出てこない印象が強い。賃貸借契約の形式であれば、出店の可能性はある（他ホテルの動向はあまり気にしていない）。

また立地については、駅前から5分以内が理想的であるが、途中で繁華街を通過するルート等であれば、10分程かかっても検討の余地はある。

<B ホテル>

出店の可能性はある。ただし所沢市では、当グループよりも規模が大きいホテルが出店していないのも懸念材料となっており、ビジネス需要が見込めるかが不透明となっている。また出店エリアについては、基本的に、東京以外では県庁所在地や新幹線のターミナル駅等の中核都市で駅から徒歩3分以内の立地が好ましい。ただし、東京都の板橋や当ホテル発祥の北陸地方では、住宅地や多少辺鄙なところでも実績があるので、個別的に考える余地はある。その際、人口は15万人以上が望ましい。またホテル単体では難しくても、マンションとセットの複合型ホテルとしても建設できる点は当グループの強みである。運営形態としては、所有（あるいは借地）が基本であるが、FC契約でも問題ない。しかし、賃貸形式は設計ノウハウ等が流出してしまう可能性があるなど、あまり望ましくない。

その他にも、3ホテル（バジェットクラス2社、シティホテル1社）から出店の可能性はあるとの回答があった。

<C ホテル>

出店の可能性は低い。現在当社は、都心部中心に計画しており、郊外の出店は可能性は低い。埼玉県であれば大宮であれば候補となる。その際の運営形態としてはマスターリース（賃貸借）が基本となる。ただし、当社は開業当初は熊本県、愛知県、三重県等の郊外の都市への出店の実績があり、経済状況によっては出店の可能性はある。奈良県に関しては当初は出店の計画はなかったが、その後さまざまな要因が重なったことで出店することになった。奈良県は観光需要が潜在的に認められることが後押しになった部分もある。

一方で、9社からは出店の可能性はない又は低いという回答であった。

II. 事業規模及び採算性の検討

1. ビジネス利用による新規供給可能客室数

所沢市において新規にホテル事業を行う際のビジネス利用による供給可能客室数について、本件では類似都市データに基づく重回帰分析結果（所沢市における可能客室数）と既存客室数との比較検討を踏まえたアプローチを行うものとする（具体的な手順は以下のとおりである）。

- (1) 類似都市の選定
- (2) 選定した類似都市における（ビジネス宿泊需要と関連性が高いと推定される）経済諸元の整理
- (3) 選定した類似都市における宿泊施設調査（個別施設の施設タイプ（ビジネスホテル・旅館など）、客室数、客室構成（シングル・ツインなど）等）
- (4) ビジネス販売客室数を目的変数、各種経済諸元を説明変数とした重回帰分析の実施（所沢市における供給可能客室数の推計）
- (5) 重回帰分析結果と既存客室数との比較に基づく新規供給可能客室数の推定

(1) 類似都市の選定

類似都市の選定基準として、本件では人口（都市規模）、人口密度（都市化の程度）、事業所数・従業者数（経済規模）の4指標を採用し、いずれかの指標が所沢市の数値に対して概ね±30%の範囲に位置付けられる都市を抽出するものとする。

なお、所沢市は東京都心部に近接する立地属性にあるが故、ビジネスニーズの一部を都心部の宿泊施設に吸引されるマーケット環境にあるものと把握される。係る特性を踏まえ、本件における類似都市の選定エリアを関東圏とする（関東圏以外では、函館市・八戸市・松本市・春日井市・豊中市・明石市・呉市・佐世保市等に類似性が認められるが、本件では分析対象から除外する）。

また、県庁所在地・政令指定都市については、行政機関の集積などによるビジネス需要が、所沢市とは大きく異なるものと推定されるため、水戸市・宇都宮市・前橋市・相模原市等についても除外する。

さらに、観光地として著名な浦安市・鎌倉市等についても、ビジネス起因の可能客室数推計には馴染まないため除外するものとする。

以上の選定基準に従い、関東圏に所在する所沢市の類似都市（県庁所在地・政令指定都市・観光著名都市を除く）として、20都市を選定した。

(2) 類似都市における経済諸元の整理

上記4指標（人口、人口密度、事業所数、従業者数）に、ビジネス宿泊需要と関連性が高いと推定される指標として、商業統計調査に基づく事業所数、従業者数、年間商品販売額、工業統計調査に基づく事業所数、従業者数、製造品出荷額等を加え、取りまとめた。

(3) 類似都市における宿泊施設調査

各類似都市における個別宿泊施設の概要（施設名、住所、客室数・客室構成、顧客評価・最低料金、施設カテゴリー、推定客室稼働率）を、インターネットサイト（楽天トラベル、じゃらん、onMap、HITS（HOTEL INFORMATION TOTAL SYSTEM）、観光協会等）を参考として、取りまとめた。

本件における客室稼働率は、宿泊旅行統計調査（観光庁）における都道府県別・施設タイプ別の公表値を採用し、当該都市が属する都道府県及び施設構成等より判定した施設タイプ（ビジネスホテル・シティホテル・リゾートホテル・旅館・その他）毎に推計した。

また、ビジネス販売比は、把握可能であった個別施設毎のシングルルーム合計値の当該都市における構成比率をベースとした近似値（5%刻み、77.4%の場合は75%、82.6%の場合は85%など）を採用した。

(4) 所沢市における供給可能客室数の推計（重回帰分析）

前記におけるビジネス販売客室数を目的変数、所要時間・人口・人口密度・経済センサス事業所数・同従業者数・商業統計調査事業所数・同従業者数・年間商品販売額・工業統計調査事業所数・同従業者数・製造品出荷額等を説明変数として重回帰分析を行うものとするが、必ずしも説明変数の多さが分析精度の向上には繋がらないため、本件では以下①、②の選択基準に従い、説明変数の絞り込みを行うものとする（変数減少法）。

① 目的変数との相関係数が低い説明変数を除外（選択基準：0.5）

※目的変数との相関係数（+1.0が完全相関、-1.0が完全逆相関、±0.0が無相関）が低い説明変数を除外する。一般に絶対値として0.3~0.7が目安となり、本件では0.5を採用。よって、人口、センサス事業所数、商業統計従業者数、工業統計事業所数、工業統計従業者数、製造品出荷額を除外する。

② 説明変数相互間の相関係数が高い説明変数については、相関係数が低いほうを除外（選択基準：0.7）

※説明変数相互間で高い相関係数が認められる指標が存する場合、類似の意味合いを持つ2指標の説明変数の併用などによって生じる多重共線性の問題（回帰係数の符号と単相関係数の符号が一致しないことによる分析上の矛盾）を回避するために、どちらかの指標を除外することが必要となる。一般的に絶対値として0.5~0.9が目安となり、本件では0.7を採用。よって、経済センサス従業者数と商業統計事業所数が類似の説明変数として該当するので、相関係数が低い商業統計事業所数を除外、また年間商品販売額と経済センサス従業者数については同様の基準でセンサス従業者数を除外。

| | ビジネス販売室数 | 所要時間 | 人口 | 人口密度 | センサ事業所数 | センサ従業者数 | 商業統計事業所数 | 商業統計従業者数 | 年間商品販売額 | 工業統計事業所数 | 工業統計従業者数 | 製造品出荷額等 |
|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|
| ビジネス販売室数 | 1.000000 | | | | | | | | | | | |
| 所要時間 | 0.560586 | 1.000000 | | | | | | | | | | |
| 人口 | 0.040229 | -0.387297 | 1.000000 | | | | | | | | | |
| 人口密度 | -0.601613 | -0.653103 | 0.384472 | 1.000000 | | | | | | | | |
| センサ事業所数 | 0.436789 | 0.058961 | 0.826106 | 0.031517 | 1.000000 | | | | | | | |
| センサ従業者数 | 0.615335 | 0.134902 | 0.680166 | -0.203758 | 0.899800 | 1.000000 | | | | | | |
| 商業統計事業所数 | 0.509215 | 0.188062 | 0.718497 | -0.127689 | 0.968130 | 0.863559 | 1.000000 | | | | | |
| 商業統計従業者数 | 0.401774 | -0.023035 | 0.814453 | 0.051156 | 0.969250 | 0.886611 | 0.942989 | 1.000000 | | | | |
| 年間商品販売額 | 0.688598 | 0.370787 | 0.362875 | -0.254744 | 0.762637 | 0.728287 | 0.837993 | 0.785159 | 1.000000 | | | |
| 工業統計事業所数 | 0.264192 | 0.575862 | 0.054806 | -0.230516 | 0.410677 | 0.349518 | 0.447123 | 0.320549 | 0.476127 | 1.000000 | | |
| 工業統計従業者数 | 0.434706 | 0.690571 | -0.208738 | -0.516655 | 0.152196 | 0.253079 | 0.181124 | 0.053112 | 0.279620 | 0.828538 | 1.000000 | |
| 製造品出荷額等 | 0.374107 | 0.245018 | -0.120712 | -0.441729 | -0.037213 | 0.084788 | -0.046917 | -0.113913 | -0.073066 | 0.258427 | 0.586451 | 1.000000 |

| | |
|---|---|
| ① | 目的変数との相関係数が低い(0.5未満)の説明変数 |
| | 除外した説明変数に対応する相関係数 |
| ② | 説明変数相互間の相関係数が高い説明変数及び目的変数との相関係数の比較で除外した説明変数 |

以上の説明変数選択基準によって除外された指標を除く、所要時間、人口密度、年間商品販売額を本件における説明変数として採用し、重回帰分析を行った結果は下表のとおりである。

| 回帰統計 | 説明 |
|--------------------|---|
| 重相関 R | 0.8205286 重相関係数、説明変数がある場合は単相関係数と一致 |
| 重決定 R ² | 0.6732671 重相関係数の2乗、重決定係数と呼ばれ、データ全体の何%を回帰式によって表現できるかという寄与率 |
| 補正 R ² | 0.6120047 自由度修正済決定係数、説明変数の数による影響を除外した決定係数(重相関・重決定は説明変数の増加に伴いに近づく傾向) |
| 標準誤差 | 227.75758 回帰式から求められた予測値のバラツキを示す値、データから回帰式で表現できる部分を除いた残差の標準偏差であり、値が小さいほど分析精度の高さを表す |
| 観測数 | 20 データ数(本件では採用した類似都市数) |
| 有意 F | 0.0003652 回帰関係の有意性を検討する際の指標、一般に0.05よりも小さければ母集団についても回帰式が成立すると仮定 |

| 項目 | a係数 | b所沢市数値 | a × b |
|--------------------------------|--------------|---------|--------------|
| 切片 | 397.6993037 | | 397.6993037 |
| 所要時間 | 1.241719412 | 30 | 37.25158235 |
| 人口密度 | -0.054696946 | 4,750 | -259.7886144 |
| 年間商品販売額 | 0.000391313 | 462,803 | 181.1010311 |
| (目的変数＝所沢市におけるビジネス可能客室数) | | | 356 |

一般に重決定 (R^2) が 0.5 以上であれば、モデル式は予測に適用可能と言われ、本件分析における重決定 (R^2) は 0.673267126 となっているため、分析結果の信頼性は比較的高いものと認められる。

上記 3 指標の回帰結果に基づく係数に所沢市の数値を乗じ、切片も含めた合計値として、所沢市におけるビジネス可能客室数を 356 室と推計した。

(5) 新規供給可能客室数の推定

上記の重回帰分析結果 (356 室：ビジネス需要に基づく可能客室数) から、所沢市の既存ビジネス販売客室数 (93 室) を控除し、ビジネス需要に基づく新規供給可能客室数を 263 室と推定した。

2. レジャー利用による新規供給可能客室数

前記のとおり、ビジネス利用による新規供給可能客室数は263室と推定されている。当該客室数は、所沢市の推定ビジネス販売比（70%≒シングルルーム比率）を前提としており、残余の30%が概ねレジャー利用と位置付けられることから、本件ではレジャー利用による新規供給可能客室数を113室（≒263室÷70%×30%）と推定した。

既存施設の推定レジャー販売室数は40室（≒既存客室数188室×推定客室稼働率70.8%×レジャー販売比30%）であり、新規供給可能客室数（113室）との合計客室数（153室）にレジャー需要の推定同伴係数（ツインルームと和室が主体となるため1.8と採用）を考慮した年間推定宿泊者数は100,521人（=153室×1.8人/室×365日）と査定され、埼玉県入込観光客推計調査（2010年、2011年以降は調査方法の変更により市町村別の集計がなされていないため2010年の公表値を採用）に基づく所沢市の観光入込客数（約516万人）の1.95%となる。当該調査に基づく所沢市の宿泊者数は不明であるが、埼玉県全体の宿泊比率（1.6%≒約183万人÷1億1,433万人）等から見て、十分に妥当性の認められる推定結果と把握される。

3. 新規供給可能客室数（ビジネス+レジャー）

上記で推定したビジネス需要及びレジャー需要に基づく新規供給可能客室数は376室[※]（263室+113室）となる。

※当該客室数は、推定客室稼働率（所沢市：70.8%）を乗じた後の販売客室数としての推定であるため、当該推定客室稼働率を前提とした販売可能客室数は531室（≒376室÷70.8%）と推定されることとなる。

ここまで検討してきたとおり、所沢市の立地属性（都心部まで30分程度）、産業規模（事業所数・従業者数等の各種経済指標に裏付けられた潜在的なビジネスニーズ）、観光入込客数（2010年に516万人の実績）等より、上記推定値の妥当性が認められるが、当該推定値（新規供給可能客室数=376室）は、既存供給客室数（188室）を大きく超過するボリュームとなっている。

前記「(3) 類似都市における宿泊施設調査」によると、所沢市においては潜在ニーズ（ポテンシャル）に対して、供給客室数が少ないこともあって、類似都市と比較して高位な販売価格設定が維持されているという側面も認められ、既存客室数を大きく上回る新規施設の開業には既存のマーケットバランスを大きく崩す可能性などの高いリスクが伴うものと判断されることから、本件においては既存客室数以内の150室を前提として収支フォーキャストを作成するものとする。

なお、典型的なビジネス需要（出張等）やレジャー需要（国内客の観光等）のほか、細区分としてはMICE・インバウンド等のニーズも考えられるが、所沢市においてはこれらのニーズが影響度の高いカテゴリーであるとは認められないため、本件ではビジネス・レジャーの二区分に基づく推定値の採用を妥当と判断した。

4. 事業採算性の検討

前記分析結果に基づき、所沢市におけるホテル事業の採算性検討モデルとして、150室のビジネスホテルを想定するものとする。なお、本件において特定の事業用地は設定されていないが、アクセス性などの立地属性が顧客に対する大きな訴求力の差異に繋がるホテル事業の特性を勘案し、所沢駅周辺エリア等の立地を前提とする。

(1) ビジネスホテルの事業採算性

ビジネスホテルの類型として、本件ではバジェット（宿泊特化型）クラスとアップービジネス（宿泊特化型に比べ客室面積、内装等のグレードが高く快適性に優れる）クラスの2タイプの収支想定を行うものとする。

両タイプの想定上の主な相違は、客室面積、同伴係数、ADR、レストラン運営、従業員配置等であり、各項目における設定数値の査定方針等は以下のとおりである。

① 客室タイプ

バジェットクラス、アップービジネスクラスとも、前記分析結果を踏まえ、シングルルーム比率（セミダブル含む）を70%、ツインルーム比率を30%と設定した。

② 客室面積

リーズナブルな価格設定を競争力の源泉とするバジェットクラスは、シングルにつき10～15㎡、ツインにつき15～20㎡というコンパクトな客室面積想定とした。一方、アップービジネスクラスについては、ビジネスホテルとしてはゆとりを持った客室面積として、シングルにつき15～20㎡、ツインにつき25～30㎡を採用した。

③ 客室稼働率

所沢市の客室稼働率についての実績データが存しないため、本件では宿泊旅行統計調査（観光庁）の埼玉県・ビジネスホテルの統計値を参考に査定を行い、バジェットクラス、アップービジネスクラスとも、同値を採用した（年間平均値としては、シングルが78.7%、ツインが74.6%、全体で77.5%）。

④ 同伴係数

客室面積等を踏まえ、シングル（セミダブル含む）については、バジェットクラスで1.05人/室、アップービジネスクラスで1.10人/室、ツインについてはそれぞれ1.60人/室、1.80人/室と査定した。

⑤ ADR

競合ホテル（既存ホテル）の販売価格水準等を参考に、バジェットクラスのシングルで5,662円/室、ツインで10,531円/室、全体で7,068円/室、アップービジネスクラスのシングルで7,162円/室、ツインで13,531円/室、全体で9,002円/室と査定した。

⑥ レストラン運営

バジェットクラスについては、レストランは設置せず、朝食コーナーなどにおいて無料の軽食提供を想定とする（従って、レストラン収入は非計上）。アップービジネス

クラスについては、1店舗のレストラン運営を想定し、宿泊客をメインとした朝食提供のほか、昼食・夕食営業も行うことを想定した。

⑦ 従業員配置

バジェットクラス、アッパービジネスクラスとも、運営責任者としてのマネージャークラスの人員配置を前提とするが、正社員やパート・アルバイトの人数については、レストラン運営の有無などを考慮して査定を行った。

⑧ その他

駐車場については、競合ホテル（既存ホテル）の運営状況を参考として宿泊客への無償提供を前提とした。

清掃委託費、リネン費、消耗品費については、客室面積や施設品等を勘案して、アッパービジネスクラスの設定単価をやや高位に設定した。また、管理・修繕・水道光熱費についても、施設構成等を踏まえアッパービジネスクラスの料率を高位に設定した。支払手数料については、事業者アンケート等を踏まえ、ネットエージェントの利用率を70%（10%のコミッション）と設定し、リアルエージェントの利用は無いもの想定した。また、クレジットカードの利用率は20%、手数料率は3%を採用した。MCフィーについては、ベースフィーとして売上合計の2%、インセンティブフィーとしてベースフィー控除後GOPの10%にて計上した。

FFE積立金は、標準的料率として売上合計の1.5%、賃借人留保利益はGOPの15%を採用して査定を行った。

以上の査定方針に基づく想定収支によると、バジェットクラス、アッパービジネスクラスとも40%を超過するGOPの達成が見込まれるなど、十分に事業採算性が認められる。

GOP・負担可能賃料の年間数値としては、客室面積が大きく、レストラン収入が見込まれるアッパービジネスクラスが当然ながら高い金額を実現しているが、客室面積合計（バジェット：2,100㎡＝12.5㎡×105室＋17.5㎡×45室、アッパービジネス：3,075㎡＝17.5㎡×105室＋27.5㎡×45室）から推定される延べ面積（バジェット：2,800～3,000㎡（有効率70～75%）、アッパービジネス：4,393～4,731㎡（有効率65～70%））をベースとした賃料単価は、バジェットが2,529～2,709円/㎡・月、アッパービジネスが2,489～2,681円/㎡・月と僅かながらバジェットクラスが高く、附帯施設等の関係から建築コストもバジェットクラスが低いと推定されることを併せて勘案すると、バジェットクラスの想定収支に優位性が認められるところである。また、必要となる土地面積は、所沢市の商業地域の一般的な容積率である400%の立地に建設されることを想定するとバジェット型で700～750㎡、アッパークラス1,098㎡～1,182㎡となっている。

(2) シティホテルクラスの立地可能性

所沢市及び周辺都市におけるシティホテルとしては、川越市に川越プリンスホテル、川越東武ホテルが存するのみである。

シティホテルは、宿泊機能に加え、充実した附帯施設（レストラン、会議室・宴会場、チャペル・神殿・ウェディングサロン、フィットネスクラブ等）を備えるため、飲食、宴会、婚礼等のニーズを支える商圏人口や経済規模が不可欠となる。この点、所沢市は、人口（2010年国勢調査、所沢市 341,924 人、川越市 342,670 人）、事業所数（2014年経済センサス、所沢市 10,599 ヲ所、川越市 11,890 ヲ所）、従業者数（2014年経済センサス、所沢市 114,497 人、川越市 144,420 人）などの面で、川越市と同等規模の条件下にはあるが、川越市と比較して観光資源にやや乏しい所沢市については、シティホテルのメインターゲットとなるレジャー利用層に対する訴求力が弱い点が指摘される。

また、一般にシティホテルの GOP 比率は 20～30%程度とビジネスホテルに対して低位である一方、初期投資額が多額に上る点、前記ビジネスホテルの事業採算性検討において、バジェットクラスに優位性が認められるなど、コストパフォーマンス重視のマーケット特性が示唆されている点、東京都心部へのアクセスに優れるが故、シティホテルクラスとなると、競合商圏範囲が広がる点、などを考慮すると、所沢市におけるシティホテルクラスの立地可能性は低位に留まるものと思料される（但し、所沢駅上空間を活用した駅ビル内や所沢駅直結の立地属性かつ知名度の高いホテルブランドの運営などの条件を満たせば、至便な交通アクセス、ブランド起因の高い訴求力、川越市と肩を並べる人口・経済規模などがあいまって、川越プリンスホテルや川越東武ホテルとも遜色の無い（またはこれを凌駕する）競争力が期待され、限られた制約条件下とは言え、シティホテルクラスの立地可能性が認められるところである）。

なお、埼玉西武ライオンズの本拠地を膝元に抱える所沢市であるが、市内にプロ野球チームの宿泊に相応しいグレードのホテルが認められないことから、ビジター球団の宿泊ニーズは現況、他市のシティホテル等に奪われ、市外に流出している模様である。所沢市におけるシティホテルクラスの運営上は、当然、当該宿泊需要の獲得を視野に入れるものと認められるが、この場合、設備面としては、①トレーニングルーム、②ミーティングルーム、③マッサージスペース（球団のトレーナーが選手のボディケアを行うスペース）等が必要と考えられる。また、プロ野球選手などのアスリートは、一般に栄養管理・食事管理を重視するため、附帯するレストランについては空間造形等も然ることながら、食材等の高いレベルでの品質管理が求められるものと思料される（プロ野球チームを受け入れた際の特徴として、ルームサービスの利用頻度が、他の客層に比して高い傾向が認められる）。

Ⅲ. 誘致施策

1. 他市における誘致事例

(1) 他市における誘致施策の整理

2011年から2015年の「週刊ホテルレストラン」の全国ホテルオープン情報において、事業主体・運営主体・関係問い合わせ先等が市町村等になっているホテル計画は約40件みられる。ただし、これらのうち実際誘致に成功した事例は数件となっており、計画段階のまま何年も進展がみられないものや、計画自体が中止されたものも多いことに留意が必要である。

(2) 誘致事例研究

他市における誘致の成功事例としては、兵庫県小野市、鳥取県境港市、奈良県橿原市等が挙げられる。また現在進行中の事例であるが、今後の動きとして注目すべき事例として、金沢市の高級外資系ホテル誘致の活動が挙げられる。

2. 所沢市における誘致施策について

所沢市は、西武池袋線・同新宿線などの利用で、東京都心部まで30分程度の所要時間でアクセス可能な立地属性にある。30万人超（2010年の国勢調査：341,924人）の人口を擁する東京近郊のベッドタウンとして発展してきた経緯を有するが、同市内の事業所数は10,599カ所、従業者数は114,497人（いずれも2014年経済センサス）と、経済規模の大きな首都圏有数の産業都市としての性格を併せ持つ（東京近郊において、人口、事業所数、従業者数が所沢市を上回る都市（東京区部・県庁所在地・政令指定都市を除く）は以下のとおりである）。

人 口：船橋市（609,040人）、八王子市（580,053人）、川口市（500,598人）、松戸市（484,457人）、市川市（473,919人）、町田市（426,987人）、横須賀市（418,325人）、藤沢市（409,657人）、柏市（404,012人）、高崎市（371,302人）、川越市（342,670人）の11都市

事業所数：川口市（23,383カ所）、八王子市（20,216カ所）、高崎市（18,110カ所）、船橋市（17,674カ所）、藤沢市（14,670カ所）、松戸市（14,284カ所）、横須賀市（14,214カ所）、町田市（13,590カ所）、市川市（13,422カ所）、柏市（13,054カ所）、越谷市（12,108カ所）、川越市（11,890カ所）、府中市（10,752カ所）、太田市（10,684カ所）、平塚市（10,625カ所）の15都市

従業者数：八王子市（231,984人）、船橋市（204,210人）、川口市（197,215人）、高崎市（183,187人）、藤沢市（169,074人）、柏市（150,671人）、厚木市（150,242人）、横須賀市（148,544人）、川越市（144,420人）、町田市（143,349人）、府中市（138,725人）、松戸市（137,700人）、つくば市（128,858人）、市川市

(125,615人)、太田市(123,316人)、越谷市(116,916人)、市原市(116,656人)の17都市

上記のとおり、東京近郊都市の中においても屈指の産業規模を誇る所沢市ではあるが、既存の宿泊施設数は5軒・188室に留まることから、喫緊の課題として宿泊施設の進出が望まれる(誘致の推進が期待される)ところであり、誘致の方向性を探る際の検討材料としては、以下の要因が挙げられる。

(1) 市場特性

所沢市は、西武プリンスドーム・西武園ゆうえんち・所沢航空記念公園・トトロの森などの観光資源を擁し、プロ野球やイベント開催時、週末などには一定の観光需要が喚起されるものと認められるが、前記に指摘した産業都市としての特性から見て、ビジネスニーズが中心であるものと把握される。

所沢市の既存宿泊施設に対するヒアリング調査によると、ビジネス需要は概ね4~5割程度に留まるが、アンケート結果を踏まえると、同市を訪れたビジネス客の多くが、他の訪問先との兼ね合いがあるとは言え、訴求力の高い宿泊施設が無いことなどに起因して他のエリアへと流出した結果であると捉えることができる。なお、所沢市には西武グループの拠点が存するが、新規参入ホテルに対する同グループの利用は限定的と把握される。

(2) 需要者の意向

前記アンケート調査によると、『所沢市への来訪意欲・宿泊意欲を高める要素』としては、「狭山自然公園等の明媚な眺望に優れた展望露天風呂」、「酒蔵探訪、街並み散策等、地元の文化を感じるツアー」、「地元の郷土料理や地酒を満喫できる地産地消ツアー」などに、回答者の高い関心が集まっているが、これらは所沢市以外においても同様に需要者(アンケート回答者)の興味が集まる内容と把握されるため、エリア間競争における大きな差別化要因とは考え難い。

一方、所沢市や西武鉄道沿線を特色付ける「西武プリンスドームのバックヤードツアーや有名選手との交流イベント」、「西武沿線ゆかりの漫画やアニメに関連するスポットを巡るツアー」などの項目については、若年層を中心とした一定の支持層が認められるものの、全般的には大きな需要喚起には繋がらないものと認められる。

(3) 事業者の意向

前記ホテルブランドヒアリングによると、全国展開を行うビジネスホテルブランドの回答として、所沢市は出店希望又は出店可能性有りとの回答である。

一方、シティホテルやラグジュアリーホテルの運営会社からは、出店可能性は無い(又は低い)との回答結果が得られている。

(4) 立地可能性について

以上より、ホテル事業者にとっては、ビジネスホテルを軸とした検討が望ましいと考えられ、事業採算性などを踏まえると、リーズナブルな料金設定のバジェット（宿泊特化型）クラスが最も有望なカテゴリーであるものと認められる。

バジェット（宿泊特化型）クラスであれば、ビジネス主体と把握される所沢市の市場特性にも合致しており、5,000～8,000円程度をボリュームゾーンとするビジネス宿泊者のアンケート回答に即した客室販売が可能である。また、ホテルブランドヒアリングを踏まえた実現可能性も高く、想定収支上も十分に経済合理性を充足することから、本件ではバジェット（宿泊特化型）クラスの誘致（進出）が最も可能性が高いと見込まれる。

(5) 市の施策の方向性の検討

現状分析によれば、所沢市はビジネスクラス（アッパービジネスクラスを含む）の立地について十分な需要が見込めるポテンシャルを有するが、これまで周辺地域を含めた宿泊需要を満たす施設の立地が進まなかったのは、事業採算に見合う土地が見出されなかったことも一因であるものと推察される。

例えば所沢駅は、鉄道はもとより空港へのバス便も運行されるなど、沿線の他の駅と比較して至便な交通アクセスを備えていることから、土地の供給があれば複数のホテルが立地していた可能性も認められる。駅接近性、画地規模、地価水準といった採算面の条件を備えた土地があれば、事業者が進出する見込みは大きく、所沢駅周辺の開発動向や、市が新たな産業用地の創出を目指していることなどを踏まえると、ビジネスクラスの需要は一層高まるものと見込まれる。

係る状況のなか、市の施策の一つの方向性としては、優れた立地条件の範囲において土地利用の現状や権利関係を分析し、土地の確保策や事業者へのインセンティブについて検討を行うことである。

宿泊施設誘致施策のもう一つの方向性として挙げられるのは、市の観光戦略とリンクした取り組みである。

現状分析によれば、所沢市は宿泊を伴う観光地として旅行業界に認知されておらず、観光目的での宿泊という面での市場競争力は低位に留まっている。当市及び周辺地域には少なからず魅力的な観光の要素は存在するが、宿泊需要を喚起するためには、より一層魅力的なコンテンツへと磨き上げるとともに、新たな魅力の創造も必要となる。

本調査の実施時点で検討されている所沢市の地方版総合戦略では、周辺自治体等との広域観光施策の構築が掲げられており、具体的な施策や事業によってはシティホテルより上のクラスまで呼び込める可能性が生まれてくる。

そこで、観光戦略の検討にあたりいくつかの留意点を指摘しておきたい。近年、国の観光立国政策により外国人観光客が急増しているが、これから新たな観光戦略を構築する所沢市においては、こうした直近の動向よりも、ホテル事業者が採算性を検討する30年程度先

までを見据えた戦略が必要である。

急増している外国人観光客の多くは初めて日本を訪れ、有名観光地見物と優れた日本製品の購入といったレジャーを主目的としているが、長期的な視点からは、より多くのリピーターを確保し、再訪意向を高めるため、日本文化や当該地域にしかないコンテンツの体験機会の提供などがより重要となる。

京都、江戸、和食等に象徴される伝統的な日本文化、アニメやゲームといったサブカルチャーはヨーロッパを中心に COOL JAPAN として知られ、その評価は日本人が思っている以上に高く、憧れでもある。所沢市において多くの観光客を惹きつける価値は何か、十分に研究されることが望まれる。

例えば、所沢市が世界的に知られているアニメーション「となりのトトロ」の舞台となっていることや、自らの畑で栽培し、自らの手で製造し、自ら販売するというフランスのワイン作りにも通じる「自園・自製・自販」によるこだわりの狭山茶、首都圏に浮かぶ緑のオアシスである狭山湖とその周辺の狭山丘陵などは、地域の人々が考えている以上に魅力のあるコンテンツになり得る。

さらに、所沢市と株式会社 KADOKAWA が共同で進めている「COOL JAPAN FOREST 構想」では、図書館・美術館・博物館が一体の文化モールの建設が計画されており、これは全国的にも類似施設の無い先進的な取り組みと位置付けられる。株式会社 KADOKAWA とそのネットワークを活かしたコンテンツの発信拠点が、近い将来この地域に大きなインパクトを与えることが予測される。

所沢市は現状でも宿泊施設の立地可能性が十分見込まれる地域であり、宿泊施設がごく少数しかないことによる機会損失は小さくはない。まずは、堅実な事業者による立地の実現を目指しつつ、新たな観光戦略の構築により地域の価値を今以上に高め、将来の更なる誘致に向けて取り組むことが期待される。

以 上

宿泊施設立地可能性調査業務委託 報告書（概要版）

平成28年3月

発 行 〒359-8501 埼玉県所沢市並木一丁目1番地の1
所沢市 産業経済部 産業振興課

T E L 04-2998-9157

e - m a i l a9157@city.tokorozawa.lg.jp

U R L <http://www.city.tokorozawa.saitama.jp/index.html>

〔調査委託機関〕 株式会社 日本ホテルアプレイザル

〒100-0011

東京都千代田区内幸町 1-1-1 帝国ホテル本館 616

TEL:03-3580-2341 FAX:03-3580-2342
