

PLANTEC

<http://www.plantec-associates.co.jp/>



FIRST CABIN produces the new value
- Reason for its success

新しい価値を生み出す
「ファーストキャビン」ヒットの理由

ファーストキャビンとは

FIRST CABIN は『コンパクト＆ラグジュアリー』をコンセプトに飛行機のファーストクラスをイメージした新しいスタイルのコンパクトホテルです。

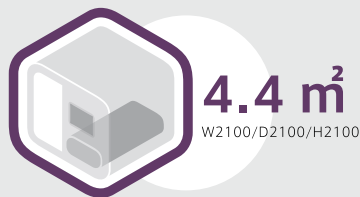
FIRST CLASS ファーストクラスキャビン



ファーストクラスキャビン

- 〔キャビン内設備〕
- ・セミダブルサイズベッド (W1200mm)
- ・32インチ液晶テレビ・サイドテーブル
- ・Wi-Fi・鍵付収納
- ・ヘッドフォン・キャビンウェア
- ・歯ブラシ・タオル

〔料金〕
¥5,600～6,800



BUSINESS CLASS ビジネスクラスキャビン



ビジネスクラスキャビン

- 〔キャビン内設備〕
- ・ワイドサイズベッド (W1000mm)
- ・32(26)インチ液晶テレビ・Wi-Fi
- ・鍵付収納
- ・ヘッドフォン・キャビンウェア
- ・歯ブラシ・タオル

〔料金〕
¥4,600～5,800



コンパクトホテル「ファーストキャビン」とは

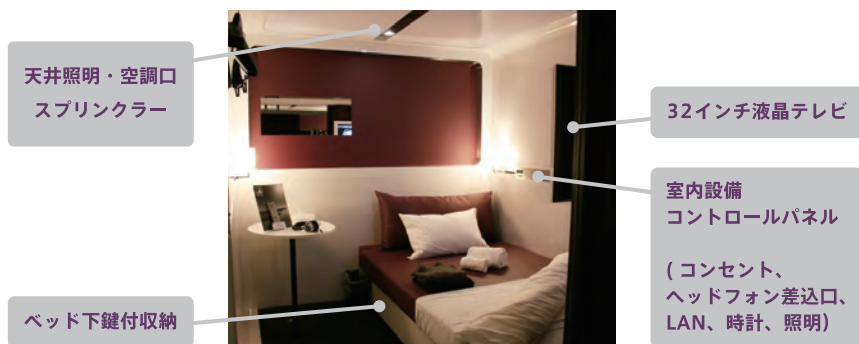
「ファーストキャビン」とは、プランテックグループの思想・ノウハウを活かして企画・開発した、ゆとりある空間を有する新しいスタイルのコンパクトホテルである。ビジネスホテルとカプセルホテルの中間のリーズナブルな価格帯でありながら、Compact & Luxury をブランドコンセプトとしたサービスを徹底している。

また、空きビルにキャビンを並べるだけでローコスト、短工期でホテル開業が可能であり、土地・不動産の所有資産価値最大化に貢献するビジネスモデルとしても評価されている。

「ファーストキャビン」が出店加速を成功させた理由をご紹介します。

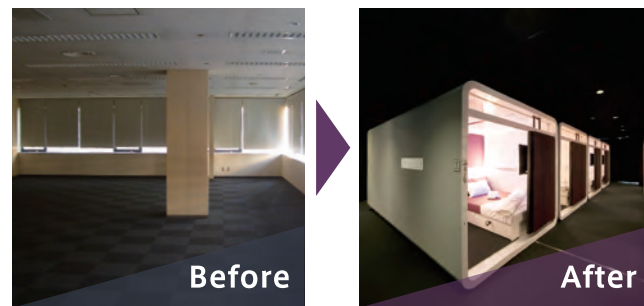
キャビン内設備について

コンパクトな空間には快適に過ごせる機能が満載

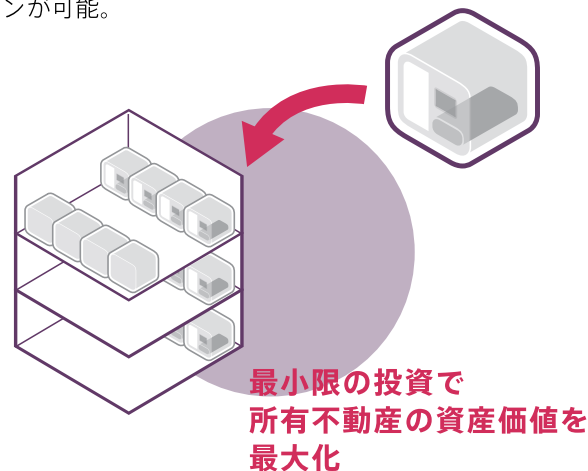


ファーストキャビン内部

空きビルにキャビンを並べるだけでホテルに



オフィスビルや商業ビルなど、あらゆるビルの空き床にキャビンユニットを並べるだけでホテルへのリノベーションが可能。



プランテックが提案するホテル事業

プランテックの設計思想

「建築とは経営哲学である」

プランテックの設計思想がファーストキャビンを生み出した

プランテックグループの発想の原点はこの言葉に尽きる。ただ恣意的に線を引くのではなく、設計という手段でクライアントの課題を解決し、事業戦略達成に貢献することをミッションとしている。

ファーストキャビン事業誕生の背景

1. 社会的背景

日本のこれからの課題

日本はインバウンドを増やし続ける必要がある

人口減少が最大の課題となる中、今後の持続可能な成長を確保するために重要視されているのが外国人である。インバウンドの獲得、外国人労働者など、外国人の活力が今後の日本の成長には欠かせない存在となっている。

日本の成長維持には既存インフラの価値再生が必須

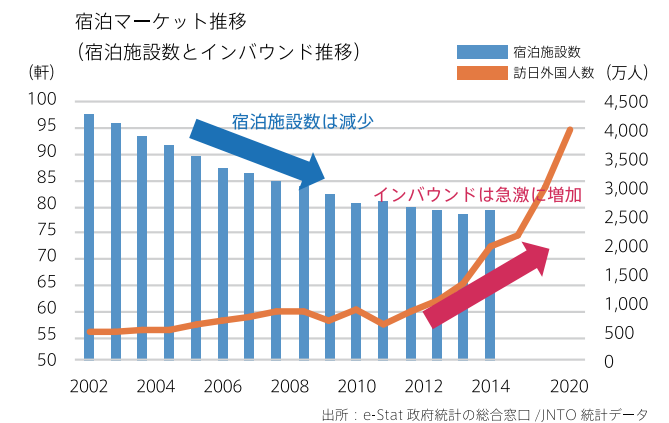
中小規模ビルの価値が下がっている

オフィスニーズが増えていないにも関わらず、大規模ビルが供給され続けているため中小規模ビルの空室率が高まっている。1990年代バブル期に大量供給された中小規模オフィスビルは築古化や耐震性の不安から価値が低迷。これら大量の既存インフラは日本の資産であり、再生する価値があると我々は考えている。

観光立国としての日本

インバウンドが増加するも受け皿となる宿泊施設が圧倒的に不足

2020年訪日外国人観光客数の目標は4,000万人。最終目標6,000万人の観光立国となるためには宿泊施設不足の解消が急務である。



Vision

ビジネス・ソリューションの提供を通じてクライアントの継続的な成長に貢献致します。

Mission

ビジネス・ソリューションのワンストップ・サービスを提供する。

Commitment

PLANTEC スピリット
当たり前前することを当たり前にする。当たり前でないことも当たり前にする。
PLANTEC スピード
スピードは価値だ。
PLANTEC イズム
プロフェッショナル集団の一員として常に研鑽を続けよう。
PLANTEC マインド
ユニークなアイデアを実現することが、私たちの仕事であり、愉びだ。

2. プランテックだから出来る理由

■ホテルブランディング・ホテル再生実績

勝てるホテルを実現するためのブランディング実績多数

クライアントニーズだけでなく、マーケットニーズにも応えられるファシリティを提供するためには魅力的なコンセプトを明確に持ち、競合に勝てるブランディングとその展開にこだわる必要がある。

■既存建物の活用・リニューアルの実績 やるべきことを実現する法関連ソリューション

他社では実現不可能な事でも可能にしてしまう
法関連ソリューション力の強さ

価値再生・最大化を目指したリニューアルには、乗り越えるべき法関連の課題が多くある。プランテックではこれまでも安全・安心を実証して各種大臣認定を取得した上で価値再生を行ったリニューアルの実績を多く持っている。

■デザインによる価値の最大化

「変化のメッセージ」を発信するデザインの実績多数

合理的かつ洗練されたデザインは「変化のメッセージ」を発信し建物自体の変化が集客をもたらす。ポイント的に集中投資することでコストを最小限に抑えながらデザイン効果を最大限に引き出すことも可能である。

■グループシナジーの強み

全てをグループ内で完結出来る事による
コスト・スピード等の競争力

コンサルティング、設計、施工、海外戦略支援、コミュニケーションデザイン。あらゆる分野のプロフェッショナルが自由な発想で発揮する個の力と、それらを集結する組織力。様々な分野のプロフェッショナルたちが起こす化学反応は、時に不可能と思われてきた「目指すべきゴール」をも実現してきた。

ファーストキャビン事業の特性

不動産ビジネスとしての訴求力

建物を効率よく活用できるため 小さな投資で最大の利益を確保できる

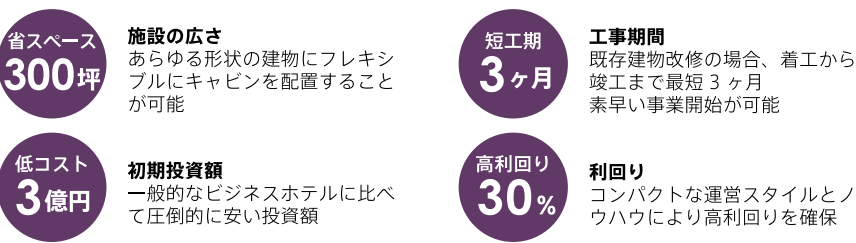
ポイントを押さえた最小限の改修、短工期による工事費節減、省スペース。投資額は小さく抑え、最大のリターンを目指す。
不整形な建物や、オフィスニーズの低い中小規模ビルなど、あらゆる建物をコンパクトなキャビンユニットにより効率よく活用することが可能。

他業種・他業界との連携・進出

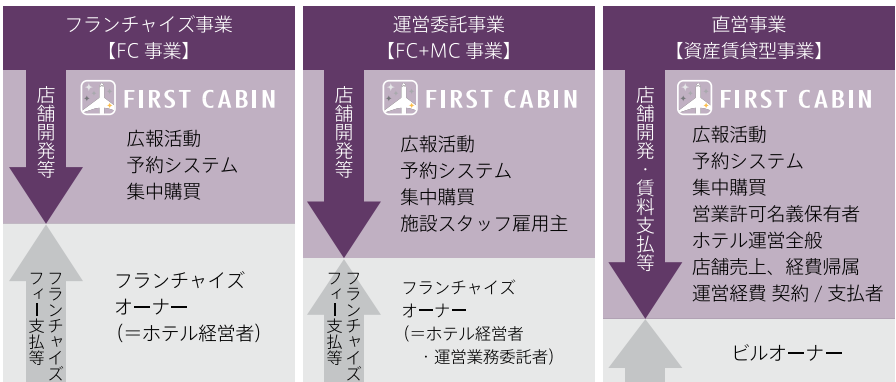
ホテル事業への参入障壁が低いことから 様々な企業との連携・進出が可能

不動産商品としての魅力もさることながら、少ない投資額でクイックに事業開始できることや、3パターンのスキームから事業スタイルを選択できることで、ファーストキャビン事業は異業種展開を目指す企業にとってホテル事業参入へのハードルを下げ、様々な業種の企業と連携・進出を実行できている。

最小限の投資で最大の価値を



異業種からでも参入しやすい3パターンの事業スキーム



事業収支事例

事例 A 地方観光都市ビルイン型

所有ビル収益向上事例

築年数 48 年の商業ビル。駅近ではあるが大通りから 1 本入った静かな立地。3 F～5 F にファーストキャビンが核テナントとして入居した結果、B1F、1F、2F のテナントリースシングに成功し、ビルが再生された。

[施設概要]

キャビン数	121
ビル面積	1,100 坪
入居フロア	3F ～ 5F
占有面積	490 坪

[事業収支]

投資額	310,000
売上	198,000
売上原価	93,000
運営利益	105,000

年間あたり ■単位：千円 ■税込み

坪あたり月間運営利益
¥18,000/坪

利回り **33.9%**

周辺中規模オフィスビル平均賃料相場：¥11,100/坪

事例 B 地方複合商業施設型

所有ビル収益改善 転売成功事例

築年数11年の駅直結の複合商業施設。ランドマーク的な建築物であるが、築古化やテナントが安定しないことから、建物のブランド力が低下。ファーストキャビンが入ったことで空室率が低下、建物価値が向上し、売買が成立。

[施設概要]

キャビン数	120
ビル面積	12,100 坪
入居フロア	8F
占有面積	390 坪

[事業収支]

投資額	269,000
売上	149,000
売上原価	70,000
運営利益	79,000

年間あたり ■単位：千円 ■税込み

坪あたり月間運営利益
¥17,000/坪

利回り **29.4%**

周辺中規模オフィスビル平均賃料相場：¥9,500/坪

事例 C 都内既存1棟型

既存オフィスビル購入 コンバージョン事例

小規模オフィスビル。不整形な地形でオフィスとしては使いづらく、非効率。ファーストキャビンで効率的にコンバージョンした結果、売却が成立し大きなキャピタルゲインを得ることができた。

[施設概要]

キャビン数	160
ビル面積	630 坪
入居フロア	1 ～ 8F
占有面積	580 坪

[事業収支]

投資額	500,000
売上	265,000
売上原価	118,000
運営利益	147,000

年間あたり ■単位：千円 ■税込み

坪あたり月間運営利益
¥21,100/坪

利回り **29.4%**

周辺中規模オフィスビル平均賃料相場：¥12,400/坪

※運営利益は家賃支払を除く

COMPACT & LUXURY

業界唯一の コンセプトの確立

事業性と顧客満足度の両側面に こだわったブランディング

ファーストキャビンはビジネスホテルとカプセルホテルの中間の価格帯を狙ってホテル業界に参入した。この価格帯は潜在ニーズがあるにもかかわらず、競合のいないホテル業界の穴場マーケットである。一部のビジネスホテルチェーンや宿泊特化型ホテルは低価格ではあるが安からう悪からうで顧客満足度を十分に得られていない。

ファーストキャビンは「コンパクト & ラグジュアリー」をコンセプトに、事業性と顧客満足度の両側面にこだわったブランディングで、満足のいくラグジュアリーなホテルステイを低価格で提供する「コンパクトホテル」として新たなホテルカテゴリーを確立した。



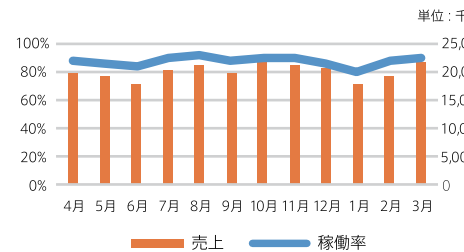
「COMPACT & LUXURY」の徹底の結果、ファンを獲得し、事業性が向上

稼働率の高さ

平均稼働率は約 90%

2015 年度の全施設平均稼働率は約 90%。ビジネス利用のサラリーマンや女性リピーター率も高く客層はビジネスホテルと同等。

2015 年度 全施設平均稼働率・平均売上高推移



ブランド力の向上

国内外のメディアも注目

リーズナブルで女性も利用しやすい新しいスタイルのホテルとして、国内外の多数のメディアも注目。

2015 年度メディア掲載数



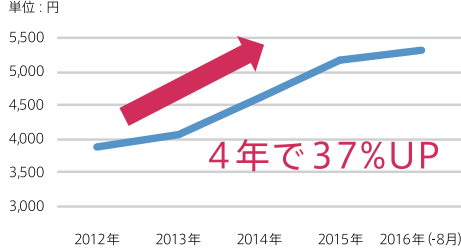
合計 88回 / 年
平均 7.3回 / 月

収益の拡大

顧客満足度・客単価が向上

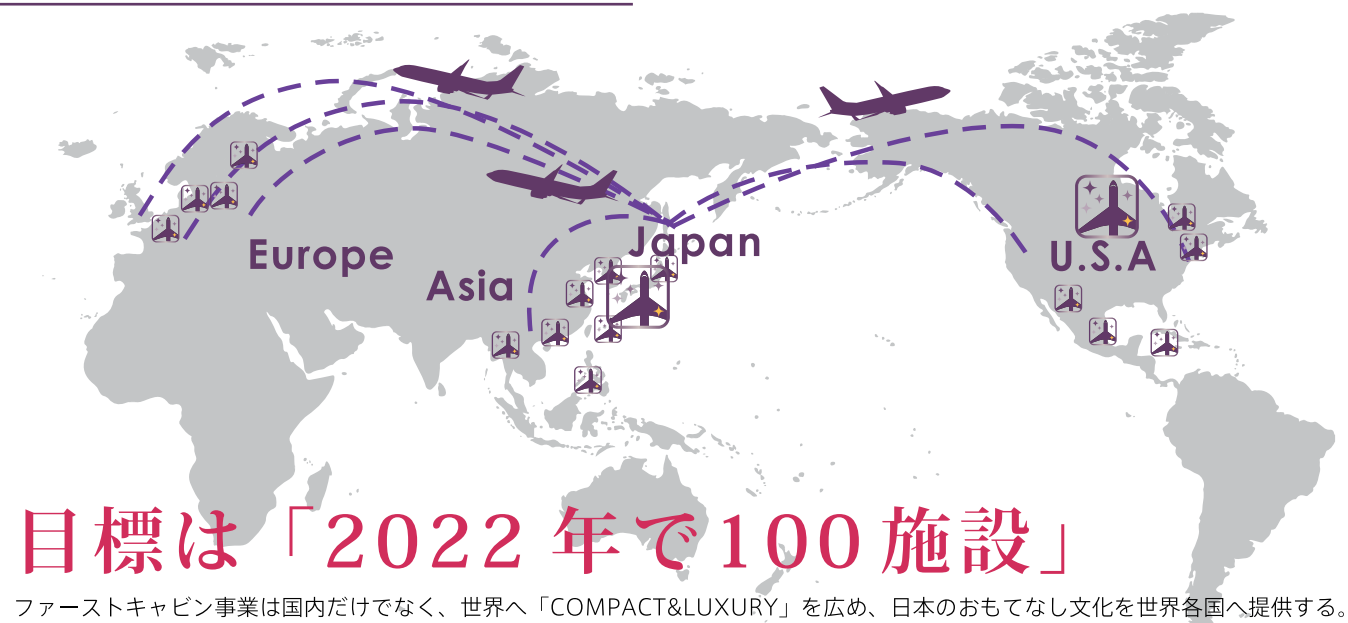
客単価は年々増加傾向にある。「ラグジュアリー」なサービスが認知され、ブランド力・顧客満足度が向上したことが見て取れる。

1施設のADR推移事例



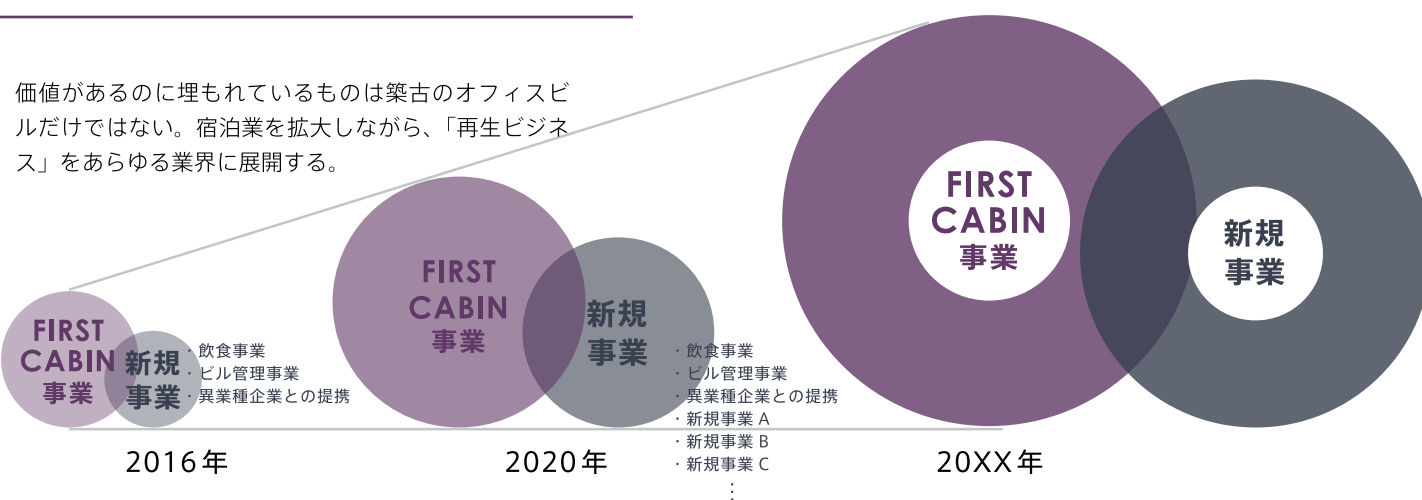
今後の戦略

目指すは世界展開



宿泊業にとどまらず
「既存のものに新しい価値をもたらす」
ことを主軸に常に進化を続ける。

価値があるのに埋もれているものは築古のオフィスビルだけではない。宿泊業を拡大しながら、「再生ビジネス」をあらゆる業界に展開する。



満足から感動へ

感動するファシリティ

隅々まで清潔な施設で
お客様に快適な滞在をご提供

感激する接客

当たり前のサービスではなく、
プラスアルファの一步先を行くおもてなし

感謝する礼節

お客様にお越し頂いたことに感謝し、
心のごもった言葉と笑顔でお客様をお迎え



FIRST CABIN

心地よく包まれる感覚。
ファーストキャビンでつかの間の休息を。

PREMIUM CLASS

プレミアムクラスキャビン

NEW 施錠可能な個室タイプが新登場！



【キャビン内設備】
・ダブルサイズベッド (140cm)
・大型液晶テレビ・デスク
・Wi-Fi、電気プラグ
・洗面台、トイレ他

【料金】 ¥8,000~14,000 (予定)

※広さや設備は施設により異なります。

FIRST CLASS

ファーストクラスキャビン



【キャビン内設備】
・セミダブルサイズベッド (120cm)
・32(26)インチ液晶テレビ・サイドテーブル
・Wi-Fi、鍵付収納
・ヘッドフォン・キャビンウェア
・歯ブラシ・タオル

【料金】 ¥5,600~6,800

BUSINESS CLASS

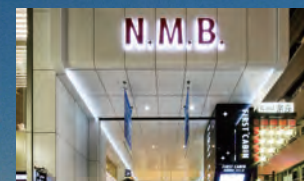
ビジネスクラスキャビン



【キャビン内設備】
・ワイドサイズベッド (100cm)
・32(26)インチ液晶テレビ・Wi-Fi
・鍵付収納
・ヘッドフォン・キャビンウェア
・歯ブラシ・タオル

【料金】 ¥4,600~5,800

GROUP HOTELS



ファーストキャビン
御堂筋難波



ファーストキャビン京都烏丸



ファーストキャビン
羽田ターミナル1



ファーストキャビン秋葉原



ファーストキャビン博多



ファーストキャビン堺地



ファーストキャビン愛宕山



ファーストキャビン赤坂

Coming soon



ファーストキャビン
日本橋横山町



ファーストキャビン京橋



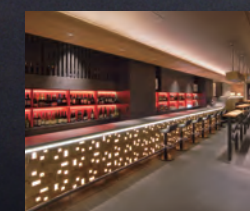
ファーストキャビン長崎



ファーストキャビン関西空港

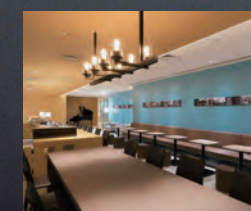
Cafe & Bar 15

「COMPACT & LUXURY」を
コンセプトにスタイリッシュな空間で
大人のひとときをお過ごしいただける
CAFE & BAR です。



TSUKIJI

タパス料理からメイン
まで幅広いメニューを
取り揃えております。



ATAGOYAMA

朝は店内で焼く、焼きたて
パンと美味しいコーヒーで
爽やかなひととき。
夜は生ビールやウィスキー
とおつまみで大人の時間。