

## 業態選定・成功条件チェックリスト

### コンテナホテル / コンテナグランピング / コンテナコテージ

使い方：（１）まずこのPDFを埋める（２）迷う項目は「メモ」に残す（３）埋まったら第2回（許可・法規）へ進む

想定エリア

作成日

目標稼働率（％）

運営体制（人数）

### 3タイプ早見表（ざっくり）

タイプ	強み（売り）	注意点（落とし穴）
コンテナホテル	客室品質と回転率。都市・幹線アクセスで強い。	運営が網羅戦。設備と清掃品質がレビューに直撃。低単価競争に入りやすい。
コンテナグランピング	体験価値で単価が上がる。自然立地と相性が良い。	天候の影響が大きい。清掃・外構・設備故障がダメージになる。
コンテナコテージ	長期滞在に強い。キッチン等で満足度が上がる。	滞在品質が命。換気・音・断熱が甘いと滞在ストレスが出る。

### 30秒ジャッジ（10問）

No	チェック項目	Yes	No	メモ
1	誰が・いつ・何のために来るかを1行で言える			
2	平日でも売れる理由がある（需要の芯がある）			
3	雨の日でも体験価値が落ちない（代替がある）			
4	運営体制（清掃・鍵・リネン・ゴミ）を想像できている			
5	口コミで叩かれやすい弱点を先に把握している（音・寒い・臭いなど）			
6	想定客単価と目標稼働率が現実的（周辺相場と比べた）			
7	初期投資の上限を決めている（溶ける項目を把握）			
8	立地の弱点を補う設計方針がある（景色・動線・照明・防音など）			
9	許可の入口（旅館業 / 民泊 / 事業用賃貸など）を仮決めできている			
10	撤退条件（この条件ならやらない）を言える			

## 成功条件チェック（20項目）

「Yes」が多いほど勝ちやすい。Noが多い項目は、設計か運営で潰す。潰せないなら、業態か土地が違う。

No	チェック項目	Yes	No	メモ
1	コンセプトが一言で伝わる（商品名より前に価値が出る）			
2	客室の主役が決まっている（景色 / サウナ / 焚火 / 内装 / 体験など）			
3	写真1枚で「行きたい」が伝わる絵が作れる			
4	水回りの位置と配管の方針が想像できている			
5	冬と夏の快適性（断熱・換気・結露）を仕様で把握できる			
6	音の弱点を潰す設計ができる（隣室・外部・設備音）			
7	照明計画がある（眩しい・暗い・虫が集まる等避ける）			
8	客動線と裏方動線が交差しない（清掃・ゴミ・備品）			
9	チェックイン/鍵/緊急対応の運用が決まっている			
10	清掃品質を一定に保つ仕組みがある（手順・検品）			
11	リネン・アメニティの補給導線が詰まらない			
12	ゴミ置き場の位置と回収方法が決まっている			
13	近隣配慮（音・光・視線・駐車）を配置で避けられる			
14	SNSだけに頼らない集客導線を持てる（検索・地図・提携）			
15	価格の根拠が説明できる（なぜその単価なのか）			
16	繁忙期と閑散期の戦い方が違う（季節の設計がある）			
17	設備故障時の代替・復旧が早い（メンテ体制）			
18	初期投資を「減らす項目」と「落とせない項目」に分けた			
19	資金計画にバッファがある（想定外を吸収できる）			
20	最悪の場合の出口がある（転用・移設・売却など）			

### 最終決定のルール（迷った時の切り方）

- ・土地の強みと業態の強みが噛み合うものを選ぶ（無理に補正しない）
- ・運営体制に合う業態を選ぶ（人が足りないなら背伸びしない）
- ・レビューで刺される弱点を先に潰せるものを選ぶ（音・寒さ・臭い・清掃）
- ・撤退条件に触れるなら即ストップ。勢いで突っ込まない（爆）

次のアクション（任意）