

学士論文 2017年度

現代ラブホテルの運営実態に関する調査研究
—ステークホルダーの分析を通じて—

慶應義塾大学 環境情報学部 4年
小熊英二研究会 水谷 秀人
Email hideto.mizutani@gmail.com

論文要旨

本研究は、現代のラブホテル運営において実際に誰が関与し、その関わり方はどのようなものであるかを明らかにしていくものである。ラブホテルの周縁にはさまざまな生業を持った業者が存在しており、ラブホテルと深い関係性を築いている。それは一つの生態系を成していると言っても過言ではない。本研究では、文献収集とインタビューを通じて彼らとラブホテルとの関係性を明示し、さらに利用者の側からは見えづらいラブホテルそのものの姿を浮き彫りにすることを試みた。

キーワード

ラブホテル / 質的調査 / インタビュー / ステークホルダー分析

目次

序論	4
本論	8
第一章 アクター1 —運営受託・コンサルティング業者—	9
第二章 アクター2 —弱電・OTA—	11
第三章 アクター3 —設計・施工業者—	15
第四章 アクター4 —金融機関—	18
総括	20
おわりに	22
参考文献	23

0. 序論

0-1. 研究目的

0-2. 先行研究

0-3. 研究対象

0-4. 本論の構成

0-1. 研究目的

本研究では、現代のラブホテル運営において実際にどのような人や企業が関与しているか、またその関わり方そのものを明らかにしていく。ラブホテルを対象とした研究はこれまでもなされている。しかし、それらの多くがラブホテルが戦後どのような環境下で成立したかなどラブホテルの歴史を論じたもの、ラブホテルの特徴的な装飾を論じたものであり、ラブホテルの運営の実際を明らかにしているわけではない。

これらの研究に対して、本研究はラブホテルの運営者とそのステークホルダーの関係性を取り上げることで、現代ラブホテルの内面を明らかにすることを目的としている。具体的にはラブホテルの運営上、複数の重要な関係者を対象に彼らは何者なのか、ラブホテルとどのような関係を築いているのかを明らかにしていく。ラブホテルの運営者自身ではなく、彼らに関わる者を研究対象とすることで、ラブホテルの運営者像を浮き彫りにできるとともに、業界そのものを鳥瞰できると考える。

また、本研究は以下の点で意義深いものである。ラブホテル業界は、その成立直後から旅館業法や風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律（風営法）¹により、厳しい規制がかけられてきた産業である。さらに、一部の違法ラブホテルの存在で、業界全体のイメージは良いものではないと言えるだろう。しかし、多くのラブホテルは厳しい規制を遵法しながら運営をおこなっている。このようなラブホテルのありのままの姿を本研究で明らかにす

¹ その他、消防法や建築基準法などによっても規制されている。

ることで、業界イメージの改善を急ぐ業界²、またラブホテルへ負のイメージを持つ人々へインパクトを与えることも本研究の射程に入る。

0-2. 先行研究

前述のとおり、ラブホテルの運営実態を研究対象とした研究は見つけることができなかった。そのような資料があったとしても週刊誌的なゴシップ色の強いものや、断片的な情報で真偽が疑わしいものがほとんどであった。そのため、基本的には自力で一次情報を収集することとなった。しかしながら、すでにラブホテルの歴史研究は金益見『性愛空間の文化史』で、皇居前広場や待合、ラブホテルなど性交渉をおこなう空間そのものの研究は井上章一『愛の空間』で展開されており、本研究を行う上で助けとなった。特に金の研究はラブホテル研究の先駆的存在であり、ラブホテルそのものの歴史の変遷や法規制の経緯を知ることができた。

学術研究ではないものの、ラブホテル経営にまつわるノウハウ本の多くも研究を進めるうえで大いに参考になった。特に嶋野宏見『新ラブホテル経営論』と山内和美『ラブホテル経営戦略』はラブホテル運営・コンサルティングを行う著者が近年のラブホテル運営の現状を描写しており、インサイダーから見たラブホテル業界の概観を見ることができた。

これらの研究や著作を踏まえつつ、ラブホテルを運営・所有する複数の経営者へのインタビュー³を通じて、研究対象とした関係者の姿を明らかにしていくこととした。

0-3. 研究対象

² 嶋野(2008) p21

³ 関東近郊に複数のラブホテルを運営・所有するA氏（2017年6月13日、渋谷区内のA氏オフィスにて）、歌舞伎町を中心に複数のラブホテルを展開するB氏（2017年6月15日、新宿区内のB氏オフィスにて）、神奈川県中部にラブホテルを展開するC氏（2017年6月19日、豊島区内のC氏オフィスにて）の三者にインタビューをおこなった。

本研究は現代のラブホテルの運営に実際にどのような人・企業が関与しているかを明らかにしていく研究である。

ラブホテルは江戸時代に発生した出合茶屋に端を発すると言われているが、直接のルーツは連れ込み旅館やモートルである⁴。これらは戦後直後の厳しい住宅事情を背景に大流行し、1980年代のピーク時にはモートルを含め11604軒ものラブホテルが日本に存在した⁵。しかし、1985年の風営法改正以後、ラブホテルの新規開業が困難となったため数は減少。さらに2011年の風営法の再改正時には、6000軒⁶ほどとなり今に至る。近年では「性交渉を行う空間」としてのイメージを払拭しようと、業界団体を中心に外国人旅行客やビジネス客の取り込みを積極的におこなっている。

本研究ではなぜ「現代のラブホテル」としたか。近年のラブホテルの内情はそれ以前と大きく異なっているからである。かつて、ラブホテルの多くは個人経営されてきたものがほとんどであった。しかし、現在では所有者が複数にわたる場合、所有者と運営者が異なる場合なども見られ、かつてに比べその実状は複雑になっている。また、実際の運営は高度に分業されており、結果として多くの関係者が存在することとなっている。

本研究ではなぜラブホテルの運営者そのものを研究対象としなかったか。それは、ラブホテルの運営者の姿よりも、ラブホテル業界の構造そのものに筆者が関心を持ったためである。加えて、業界全体の姿を明らかにすることで先行研究と比べて鳥瞰的な視点で、ラブホテルを見ることができると考えた。

0-4. 本論の構成

ラブホテルの周辺には非常に多くの関係者が存在する。たとえば、客室に備えられたタオルや寝間着はリネン業者によって提供されるものである。また、シャンプーやリンス、化粧水などといった客室内のアメニティも専門の業者によって提供されている。しかし、これら全ての関係者を取り上げることもできないため、本論では実際にラブホテル運営者から重

⁴ 金(2011) P3

⁵ 昭和61年度警察白書 風俗関連営業の営業所数の推移より

⁶ 平成27年度警察白書 性風俗関連特殊営業の届出数の推移より

要という声の出た関係者を中心に取り上げた。また、研究の都合上、業界誌や業界団体の会報などから本人らの声にアクセスできる者と限定した。

これら2つの基準を立てたうえで、合致する関係者が4者浮上した。本論の構成を紹介しつつ彼らの概説を行いたい。

第1章では運営受託・コンサルティング業者を取り上げる。先にも述べたように、かつてラブホテルは個人経営されているケースがほとんどだった。しかし、その高収益性や風営法規制強化を背景にラブホテルが金融商品として市場に出回るようになり、所有者：投資ファンド・運営者：運営会社と上下分離されるケースが増加した。また、現在でも個人経営されているラブホテルも、近年の業界内の不況を背景にコンサルティング業者に助言を求める機会が増えているという。現代のラブホテル運営にとって彼らは主役であると考えられる。

第2章では、弱電・OTA業者を取り上げる。ラブホテルは利用者のプライバシーの確保、人件費削減の観点から、自動化が進められてきた歴史がある。たとえば、客室内には自動販売機があり、飲み物やグッズを取ると帰り際にまとめて精算ができるようになっている。また、フロントが存在せずタッチパネルと自動精算機に代替されているホテルもある。また、ラブホテル以外でも一般的になってきたが、VODもシステム業者によるものである。いま挙げたようなシステムは多くの場合、ひとつのシステム業者による提供である。またWeb上での集客をラブホテルの代わりに代行する業者も存在し、ラブホテル内外のITを推進する重要なアクターとなっている。

第3章では、設計・施工業者を取り上げる。ラブホテルの装飾はそのきらびやかさが取り上げられがちであるが、風営法や旅館業法により厳しく規定されている領域でもあるため、警察や保健所との折衝が日常的に求められる。そのような特殊な環境のために、ラブホテル専門の業者も多い。また、彼らは設計や施工を請け負うだけでなく、コンサルティング業務をおこなうこともある⁷。

第4章では、ラブホテルに融資を行う金融機関を取り上げる。ラブホテルに融資を行うのは多くの場合、信用組合のような小規模な金融機関である。彼らによる融資がラブホテルが設備投資をおこない、中長期的に経営を続けていく上で鍵となる。近年では、ラブホテルが一般のホテルに鞍替えをおこなう場合に限って、政府系の金融機関からも融資が行われるようになるなど状況は変化しつつある。

⁷ ティダン「設計デザイナー14社に聞く：2017年の改装の方向」『季刊 LH-NEXT』2017年 vol.31 より

これらの章を通じて、ラブホテルの周囲に存在する関係者の素性を明らかにするとともに、利用者の側からなかなか垣間見ることのないラブホテルそのものの姿を浮き彫りにすることを試みる。

1. アクター1 —運営受託、コンサルティング—

1-1. 何者か

1-2. ラブホテルとどのような関係を持っているのか

1-1. 何者か

かつてラブホテルは、オーナー経営者が土地と建物を所有し運営も自らが行うという、家族経営的もしくはその延長のような形式が一般的だった⁸。その後、多店舗運営を行う運営者が登場するようになったものの、依然として家業の延長で営まれるラブホテルが多かった。しかし、バブル期以降、後継者がいない、経営不振に陥るラブホテルも現れるようになり、金融機関がラブホテルに対して業者への運営委託を要請するようになった。加えて、2000年代以降、不動産市場にラブホテルが流入し、それが投資ファンドによって取得されるようになり、彼らも受託業者を利用するようになった。

1970年代までラブホテルは黙っていても収益を確保できるビジネスだった。店を開けていれば1日3-5回転はするし、営業利益率も70-80%が当たり前だったという⁹。しかし、性交渉をおこなう場所の多様化や風営法の改正によって市場環境が厳しくなったため、運営主体の集約が進んだ。ここで、ラブホテルというハコそのものが淘汰されなかったのは、市況が厳しくなったとはいえ、他業種に比べればラブホテルが儲かるビジネスだったからだ。結果的に信頼やノウハウを蓄積した運営受託業者が全国各地で出現するようになり、彼らは所有者へのコンサルティングやラブホテルそのものの買収を行うようになる。

⁸ 金(2011) P9、嶋野(2008) P34など

⁹ 嶋野(2014) P14、C氏へのインタビューより

1-2. ラブホテルとどのような関係を持っているのか

ラブホテルと運営受託業者の関係には主に2つの種類がある¹⁰。ひとつは運営委託方式で、所有者と運営者が契約を結び、現場の運営を運営者に一任される。このとき事業の主体はあくまで所有者のままであり、追加投資のような大きな資金の動く場合は所有者に権限がある。もうひとつは賃貸契約方式で、運営者が建物を借り受けて事業の主体となり、代わりに所有者に家賃を支払う。追加投資は運営者がおこなうが、固定資産税や保険などは所有者が負担する場合が多い。このように、ラブホテルの多くは所有者がハコを持ち運営者がそのハコを使ってビジネスを行うような形を取っている。これは風営法で4号営業に指定されているラブホテル（旧法ラブホテル）は一代限りの営業にのみ許可が出ているためである¹¹。さらに、旧法ラブホテルを新規開業することは不可能で、所有権の売買も所有者が法人の場合のみでしかおこなうことができない¹²。このような事情があるために、ラブホテルは所有と運営が分離されており、運営受託業が盛んに行われているのだ。

¹⁰ 嶋野(2014) P88

¹¹ 一代限りの営業にのみ許可が出ているため、所有者が個人の場合は所有者の死後は廃業しなければならない。だが、所有者が個人の場合でも生前に法人を立ち上げ、その法人に所有権を移転していれば、法人の買収という形で他者に所有権を譲渡することも可能。

¹² しかしながら、非ラブホテル向けの改装を行うことで4号営業から旅館業法営業に転換することも可能である。

2. アクター2 ―弱電、OTA―

2-1. 何者か

2-2. ラブホテルとどのような関係を持っているのか



自動販売機（アルメックス製）



客室内自動精算機（アルメックス製）

2-1. 何者か

ラブホテルは、歴史的に利用者のプライバシーを守るような仕組みが要請されてきた。フロントの無人化や客室内自動販売機の設置は、そのあらわれと言って良いだろう。このような仕組みは、通常一つのパッケージとしてラブホテルに提案・導入される。まずは、この分

野に強いとされているアルメックスという企業を取り上げたい。アルメックスは、1966年に創業した¹³USENグループの系列企業で、ホテルや医療機関、外食産業などさまざまな業種へ精算システムを納入している¹⁴。現在ではカラオケやゴルフ場、医療機関、教習所など多様なシチュエーションに納入されているが、ラブホテル向け客室内精算機、POSが最初の商品だった。そこからラブホテルで培われた技術が横展開されて各業界へ進出している。たとえば、病院や薬局では自動精算機や診察案内表示システムが商品化されている。これはラブホ



テルの客室内自動精算機やフロントに設置される客室選別機を応用した商品だと考えることもできる。またその他にフォーラム・フロンティア・ネットワークやアイシンなどといった企業も、ラブホテルに弱电システムを供給している。

さらに、近年ではBooking.comやExpedia、Agodaといった外資系OTA（オンライン旅行代理店）とラブホテルの結びつきが強くなったという¹⁵。彼らについても触れるべきだろう。OTAとは、インターネット専門で旅行商品を扱う旅行代理店である。ホテルや航空券などを

¹³ <https://www.almex.jp/company/history.html>（2017年7月10日閲覧）より

¹⁴ <https://www.almex.jp/>（2017年7月10日閲覧）より

¹⁵ A氏、B氏のインタビューより

サイト内で予約することができ、ホテルや航空会社に直接やりとりするよりも安価かつ簡易に予約できることから急速に広まった。海外では、Booking.comやExpediaなどが代表的なサービスとして利用されており、国内でも楽天（楽天トラベル）やリクルート（じゃらん）、JTB（るぶトラベル）といった企業などがサービスを展開している。

2-2. ラブホテルとどのような関係を持っているのか

現在のアルメックスは先述したとおり、客室内精算機、宿泊管理システム、VOD（ビデオ・オン・デマンド）を一体的にラブホテルに提供している。さらに、ラブホテル向け予約アプリや口コミサイトなどのWeb媒体も運営しており、ラブホテルのWebマーケティング支援もおこなっている。宿泊管理システムは客室管理、売上分析、入出金管理、客室課金管理ができるようになっており、自社の客室製品やWebコンテンツなどと連携することで、濃密な顧客情報を取得することができる。ラブホテルでは従業員と利用者の接点が極端に限られる。旅館業法の観点ではグレーゾーンではあるものの¹⁶、入店から退店まで無接点のラブホテルも存在する。プライバシーを維持しつつも適切にマーケティングを行うツールはラブホテルに不可欠なものと言えるだろう。さらにラブホテル口コミサイト「ハッピー・ホテル」では、利用者のレビューの閲覧ができるほか、サイト内からの事前予約システムやポイントシステムが導入されており¹⁷、Webを利用した送客ツールとして確立されている。しかしながら、同様のサービスは「カップルズ」（インフォニア運営）¹⁸など多く存在し、ラブホテルとユーザーをWebで繋ぐ役割を担うという観点で見れば、アルメックス以外にも関係者は多い。

では、OTAは、ラブホテルとどのように結びついているのだろうか。近年のインバウンド旅行者の増加はラブホテル業界においても、無縁な話ではない。旺盛なインバウンド需要を取り込もうというラブホテルはBooking.comやExpedia、Agodaなどの外資系OTAと契約を結び、宿泊の誘致を行う。他方、日系OTAはコンプライアンス上の問題でラブホテルの掲載を許可することはなかった。だが、近年そのような状況が大きく変わりつつあるという。歌舞伎町でラブホテルを運営するB氏はこう述べる。

¹⁶ 旅館業法上、ホテルには対面フロント、一定面積以上の食堂を用意することが定められている。

¹⁷ <http://happyhotel.jp/>（2017年7月10日閲覧）

¹⁸ <https://couples.jp/>（2017年7月10日閲覧）

「もともと楽天だとかるるぶだとかあの辺、絶対日本のラブホテルの掲載をしなかったの。それがBooking.comとか外資系のOTAが日本の法律に縛られてないということもあって、世界に展開しているということもあって、世界にいろんなタイプの宿泊施設を相手にしているというところもあるんだろうね。ラブホテルにも門戸を開いた。で、今度楽天が今度1~2ヶ月後¹⁹にラブホテルというジャンルで今度OTAで門戸を開くんですね。今まで日本では大手の普通のOTAもしかりだし、警察、行政側の規制もしかりなんだけど、なかなか表立った施策が打てる宿泊施設がなかった。そこんところが変わっていけば、業態が少し変わっていくのかな。」

2017年にはアルメックスと楽天が提携をおこない、楽天トラベル上でラブホテルを掲載することとなった²⁰。このような日系OTAの態度の変化は、ラブホテル業界全体に急速に波及していくことになるだろう。なぜなら、今まで積極的に着手できなかったWeb上での集客を、OTAを介することで大手を振ってできるようになるからだ。

弱電システムメーカーはラブホテルユーザーのプライバシーを守るような商品を開発・納入するだけでなく、ラブホテル運営そのものを支援するシステムを運営している。また、アルメックスに限って言えば、外国人送客を目的としたサービス²¹も展開している。今後もラブホテルが積極的に集客していく上で大きな影響を与えるアクターとなるだろう。また、導入するラブホテルは未だ少数派ながらもOTAを利用しているホテルは増えつつある。2017年7月現在、Booking.comを利用する国内のラブホテルは300件を超える²²。全国でラブホテルが6000軒ほどあることを考えれば決して無視できるボリュームではない。今後もOTAによって外国人旅行者の目にラブホテルが触れる機会は増えていくだろう。

¹⁹ インタビューは2017年6月に実施した。

²⁰ 朝日新聞『楽天トラベル、ラブホテル掲載へ ビジネス客など見込む』<http://www.asahi.com/articles/ASK4V4Q6XK4VULFA015.html>（2017年7月15日閲覧）

²¹ Loveinn Japan <https://loveinnjapan.com/>（2017年7月15日閲覧）

²² <https://www.booking.com/>（2017年7月10日閲覧）の検索結果より

3. アクター3 ―設計・施工業者―

3-1. 何者か

3-2. ラブホテルとどのような関係を持っているのか



耽美な装飾の一例（Style-A 402号室）

3-1. 何者か

豪華かつ耽美な装飾はラブホテルの代名詞だった。度重なる風営法の改正によってその姿は落ち着きつつあるものの、今もなおラブホテルの特徴と言えばその派手な外観にある、と考える人も少なくはなかろう。本章ではラブホテルの装飾に関わるアクターをまとめて「設計・施工業者」とし、彼らを取り上げる。

一括りに設計・施工業者と言っても、設計をおこなう「設計事務所」と実作業を担う「施工業者」に分かれる。設計事務所は建築士や宅建士などを擁し、改装工事の設計・管理をおこなう。設計事務所の多くはラブホテル以外の設計も行う。しかし、ラブホテルは風営法や旅館業法によってその造作に厳しい規制²³が設けられているため規制への深い理解など独特の知見が必要である。そのため、ラブホテル専門の設計事務所も少なくない²⁴。施工業者はその設計事務所と連携を取り、実作業を担う。

3-2. ラブホテルとどのような関係を持っているのか

通常ラブホテルでは、5年から10年間隔で大規模なリニューアルを行う。その際には、設計事務所が計画を立案・設計し、それを請けて施工業者が実作業をおこなう形を取る。しかし、ラブホテルは半年から1年間隔で細かなリニューアルを行うことがある。これは主に部屋ごとのリニューアルであることが多く、内装や什器の細かな修繕や換装といった作業が発生する。その際には、設計事務所を通さず直接施工業者へホテルが発注をおこなうことも多いようだ。B氏の言葉を引く。

「基本的には経費は削減しようと思われので、なるべく安く仕上げたい。手間もなるべく省きたい。っていう中で、小さい修繕は直接やる業者さんと。大きいものに関しては設計デザインも関係してくるし、いろんな業者を動かす。ある工期でうごかさなきゃいけないから、それは僕らはできないんで、やっぱり、取りまとめの内装業者もしくはゼネコンとか、そういうところに依頼をかける。」

このように、時間コストや金銭コストを圧縮するために、施工業者に工事を直接依頼することも少なくないという。

²³ 2011年の風営法改正によって、「回転ベッド、特定用途鏡、専ら男女を同伴する客の性的好奇心に応ずるため設けられた設備、アダルトグッズ自販機等」に加え、「休憩料金表示」「玄関等の遮へい」「フロント等の遮へい措置」「客が従業員と面接しないで、その利用する個室に入ることができる施設」などが規制の対象となった。

²⁴ テイダン『季刊 LH-NEXT』2017年 vol.31より

また、専門の設計事務所に発注をおこなうのが一般的な業界のなかで、関東全域にラブホテルを運営・所有するA氏のように、ラブホテル専門のデザイナーには一度も発注しない事例も存在する。氏が近年おこなったラブホテルのリニューアルでは、ラブホテル業界とは関わりのないブティックなどの空間デザインを得意とするデザイナーと協働した²⁵。結果として、典型的なラブホテルのような空間ではなく「ブルックリンスタイル²⁶」を取り入れた現代的な空間へと改装されたという。

ラブホテルにとって、定期的なリニューアルは客足を途切れさせないための大切な施策のひとつだ。それはラブホテルの所有者や運営者だけがおこなうわけではなく、設計事務所や施工業者と密に連携して行なわれるものである。リニューアルには決して小さくない額の資金が必要となり、仮に上手く行かなければ、大きなリスクがのしかかる。

それでは、リニューアルを行うために必要な資金をどのようにして供給されているのか、次章では、リニューアル資金を融資する金融機関を取り上げる。

²⁵ A氏へのインタビューより

²⁶ ニューヨークのブルックリン地区発祥とされるデザインの形式。ヴィンテージ家具を組み合わせたものが一般的。

4. アクター4 ―金融機関―

4-1. 何者か

4-2. ラブホテルとどのような関係を持っているのか

4-1. 何者か

ラブホテルは伝統的に「公序良俗に反する」などの理由から地銀や都市銀行から融資を受けにくい業種である。そのため、ラブホテルの多くはノンバンクから融資を受けることとなる。ノンバンクとは預金業務をおこなわず貸付業務に特化した金融機関のことを指す。オリックスや芙蓉総合リースといった業者はその筆頭である。また、信用組合でも積極的に融資が行われている。たとえば、業界誌で取り上げられることの多い²⁷横浜幸銀信用組合とあすか信用組合は、信用組合のなかでも在日本大韓民国民団傘下の在日韓国人信用組合協会（韓信協）という組織に属する金融機関（商銀）である²⁸。かつて商銀系の信用組合は全国各地に点在していたが、バブル期以降を境に統廃合が進んだ。結果的に、横浜興銀信用組合とあすか信用組合は預金残高でそれぞれ3200億円、2232億円とその中でも規模の大きな組織となっている²⁹。とはいえ民族系の金融機関にかぎらず、ラブホテルに融資をおこなう信用金庫・信用組合は少なくないボリュームで存在する。

4-2. ラブホテルとどのような関係を持っているのか

²⁷ 総合ユニコム「新生 横浜幸銀信用組合誕生 16県26店舗でサポート」『季刊レジャーホテル』No.116 2017年3月号 など

²⁸ 韓信協傘下信用組合の再編図

<http://www.dic.go.jp/katsudo/chosa/yohokenkyu/200509-4/4-8-13.html>（2017年7月10日）閲覧

²⁹ 総合ユニコム「新生 横浜幸銀信用組合誕生 16県26店舗でサポート」『季刊レジャーホテル』No.116 2017年3月号 など

ラブホテルが金融機関から融資を受けるパターンはいくつか存在する。最も多いのはリニューアル資金の調達である。ラブホテルに限らずホテル業は装置産業と言われている。数年に一度の周期で大規模な投資をおこない、長い期間をかけてそれを回収していく。そのようなビジネスモデルを成り立たせる上で改装費用の調達は必須である。次に多いのが新規ホテルの取得である。既にラブホテルを所有・運営している業者が新たなホテルを取得する際にも大きな資金調達が必要になってくる。ラブホテルと金融機関の関係性について、B氏はこう述べる。

「都市銀行はまず貸しません。地方銀行と信用金庫、信用組合は貸すところと貸さないところがあります。貸さないところが多いです。だいたい全体の環境はそんな感じ。今度、金融機関というのは個々の企業を見るので、返せないところに貸さないでしょ。ていうところで、そういう収益面で優良な企業になるとハードルは下がります。だから、例えば同じレジャーホテルだと、8割くらいはみんなノンバンクがほとんどかな。（中略）体力ないところには貸さないし、体力あるところには貸したがるから金融機関はね。不良債権を作りたくない、リスクを回避する。だから、とりまく環境としては金融機関は、都市銀行はまず体力あろうがなかろうが貸しません。地銀の一部・信用金庫信用組合の一部は一部取引があります。あとノンバンク。」

また、近年では、急激な外国人旅行客の増加の受け皿としてラブホテルを利用しようという業界団体の考えを政府が汲んだ結果、2016年4月以降ラブホテルから一般ホテルへの業務転換をおこなう場合に限り、日本政策金融公庫からの融資を受けられるようになった³⁰。さらに、日銀のマイナス金利政策により、ラブホテルをめぐる金融情勢は「少しずつ良くなっている」（C氏）という。仮にラブホテルへの融資をおこなう金融機関がいなくなれば、設備投資をすることができずに利用者が離れていく。ラブホテル業を営むうえで、金融機関はキーマンと言える存在であろう。

³⁰ 産経Biz『ラブホテル改装で訪日客受け入れ 政府が条件付きで後押し』<http://www.sankeibiz.jp/macro/news/160609/mca1606090500019-n1.htm>（2017年7月15日閲覧）

総括 ―ラブホテル業界のいま、そして未来―

本稿ではラブホテルに関わる主アクター4者を取り上げて、彼らは何者なのか、またラブホテルとどのように関わりを持っているかを解明した。では、実際にこのラブホテル業界はラブホテルを営む者たち自身にとってどのように捉えられているのか、今後業界の未来はどのように転じていくのか。ラブホテルの運営者、3人からのインタビューを絡めて明らかにしていきたい。今回の卒業論文執筆にあたって、3人のラブホテル運営者と接触した。そこでラブホテル業界の現状とその未来における概観をインタビューをおこなった。

3氏、いずれからの口から出たのは、かつてラブホテル業界がいかに儲かっていたかということ、そして今はそこまでではないもののまだ「儲かる」ビジネスであること、しかし業界の未来は決して明るいものではない、といった内容だった。少子化やセックスレス、娯楽の多様化などさまざまな要因があるが、地方を中心に人口が減っていることがラブホテル業が儲かりづらくなっている一番の原因だという。20-30年前のラブホテルは休憩を含めて1部屋4-5回転することが当たり前だった。しかし、現在は2-3回転が限界になり、1部屋あたりの収益力が低下した。それがラブホテルの未来に暗い影を落としているのだと、神奈川県内に複数のラブホテルを運営・所有するC氏は述べる。

では、そのような現状に対して、業界は明確な打ち手を持ち合わせているのかというと、そうではないと筆者は考える。業界全体が解決の糸口を探り、試行錯誤をおこなっている最中と言えよう。たとえば、先ほど述べたようなインバウンド旅行者を取り込むために外資系オンライン旅行社と積極的に契約を結ぶのも一手だ。「偏見の強い日本人だけでなく、『ジャパニーズカルチャーホテル』としてラブホテルを利用しに来た人を取り込み、ラブホテルのイメージの向上につなげたい」と、B氏は期待を持っていた。また、ビジネス客やファミリー客獲得を模索する道もある。関東全域にラブホテルを運営・所有するA氏は船橋市内で運営するラブホテルを、2017年3月にビジネス・ファミリー向けのホテルとして改装した。ディズニーランドやイケア、ららぽーとといった大規模商業施設から至近だけでなく、東京都心と成田空港の中間地点に立地する場所である。インタビューをおこなった2017年6月はいまだ圧倒的にカップル客が多いとのことだったが、転換は始まったばかりなのでこれからさまざまな施策を打って、非カップル客の定着を目指すという。

このような「インバウンド」「ビジネス・ファミリー」需要への対応が近年のラブホテルの先端である。海外からの利用者の取り込み、国内利用者の裾野の拡大させていく。しかし、そのような業界の潮流を、むしろラブホテル業界の危機とする見方もある。C氏はこう述べる。

「シティホテルはラブ化に走った、ラブホテルはシティホテル化に走った。双方が良いところを取ろうとした。（中略）やっぱり俺らが入ってはいけない領域にはいつてしまったんだよな。その領域というのは他のホテルにも負けまいという気持ち。ラブホテルで生きてるあり方というのはブラックな産業、ちょっと暗かったからこそ生きたんだよ。そこに明るい絵の具を足してしまったんだよ。それがために中途半端に訳がわからなくなってしまった。それが俺らの業界が苦戦している一番の要因だと思う。」

ラブホテルは戦後、家内産業として発展を続けてきた。その過程で業界シェアを10%以上握るようなプレイヤーが出てくることはなかった。また、参入してくることもなかった。だが今、ラブホテルが「ラブ」の要素を捨てることで、ビジネスホテルやシティホテルと直接の競合になりつつある。そういった状況を背景に、ラブホテルの改革・イメージアップがむしろ命取りになると指摘する声も存在する。

店を開けてさえいれば儲かった60-80年代、業界全体が踊り場に立たされた90-00年代、では、10年代はラブホテル業界にとってどのように振り返られるのだろうか。果たして、インバウンドやビジネス・ファミリーユーザーの取り込みは果たして正しい方向なのか。今後も引きつづきラブホテルとラブホテル業界の姿を注視し続けていきたい。

おわりに

ラブホテルをテーマにリサーチをはじめたのは2015年の初春だった。元々はラブホテル独特の内装や間取りに面白さを見だし、建築様式としてラブホテルの解釈を試みるところから出発した。ところが紆余曲折の末、ラブホテル業界の全体像を描くことを主題に卒業論文を執筆することになった。結果として、文献収集やインタビューの過程で思いもよらぬ興味深い事実突き当たることになり、私自身ラブホテルへの理解も以前に増して深まったと思う。結果的に、ラブホテルへの建築的まなざしはさらに熱くなった。卒業後もなんらかの形でリサーチを進めていきたい。

最後に謝辞を。私のような突飛なテーマを持った学生を研究会に受け入れ、なおかつ自由奔放な研究活動を見守ってくださった小熊先生、本当にありがとうございました。拙い内容ながらも、先生のもとでなんとか完成に漕ぎ着けることができ安堵しています。また、ゼミで多様な視点を提供してくださった研究会のみなさまお世話になりました。卒論を進めていくなかでゼミでの議論が大きな励みになりました。最後に、インタビューに快く応じてくださった経営者のみなさま、多忙なところお時間を割いていただき心から感謝の気持ちを述べたいです。特にA氏こと株式会社グランクール代表の吉田さん、そして同社中村さんには、インタビューだけでなく運営ホテルの見学にもご協力いただきました。この論文がラブホテル業界の発展の助力になれば幸いです。

参考文献

金益見『性愛空間の文化史』ミネルヴァ書房、2008年

井上章一『愛の空間』角川選書、1999年

山内和美『ラブホテル経営戦略』週刊住宅新聞社、2009年

花田一彦『ラブホテルの文化誌』現代書館、1996年

片木篤『まやかしの城-ラブホテル建築論上・下』建築文化、1986年

嶋野宏見『新ラブホテル経営論』テイダン、2014年

都築響一『ラブホテル Satellite of LOVE』アスペクト、2008年

総合ユニコム「あすか信用組合「戸建て・連棟式」4号営業ホテルへの融資を積極化」『季刊レジャーホテル』
No.102 2013年8月号

総合ユニコム「インタビュー 日本中小ホテル旅館協同組合理事長 金沢孝晃氏」『季刊レジャーホテル』
No.102 2013年8月号

総合ユニコム「新サービスを相次ぎ提供 レジャーホテルのトータルサポートを強化」『季刊レジャーホテル』
2015年2月号

総合ユニコム「外国人誘客の大きな武器となる各種多言語対応システムを開発・販売」『季刊レジャーホテル』
No.108 2015年2月号

総合ユニコム「クローズアップレポート レジャーホテルへの積極融資でやる気のあるオーナーをサポート」
『季刊レジャーホテル』 No.115 2016年12月号

総合ユニコム「インタビュー (株)アルメックス代表取締役社長 馬淵将平氏」『季刊レジャーホテル』 No.111 2015
年12月号

総合ユニコム「インタビュー (株)インフォキャピタル代表取締役 早津憲一郎氏」『季刊レジャーホテル』 No.111
2015年12月号

総合ユニコム「アルメックスが推進するレジャーホテル「集客・送客」プロジェクト」『季刊レジャーホテル』
No.111 2015年12月号

総合ユニコム「ホテル業界でのポジション再認識し、事業好循環を維持して成長戦略描け」『季刊レジャーホ
テル』 No.115 2016年12月号

総合ユニコム「大きく開かれた融資を積極活用し、ホテル収益拡大のリニューアルを」『季刊レジャーホテル』
No.115 2016年12月号

総合ユニコム「インタビュー 日本中小ホテル旅館協同組合理事長 金沢孝晃氏」『季刊レジャーホテル』
No.116 2017年3月号

総合ユニコム「インタビュー 一般社団法人日本レジャーホテル協会会長 清水祐侍氏」『季刊レジャーホテル』
No.116 2017年3月号

総合ユニコム「新生 横浜幸銀信用組合誕生 16県26店舗でサポート」『季刊レジャーホテル』No.116 2017年3月号

テイダン「経営／運営企業30社に聞く：2017年の注力ポイント」『季刊 LH-NEXT』2017年 vol.31

テイダン「設計デザイナー14社に聞く：2017年の改装の方向」『季刊 LH-NEXT』2017年 vol.31