



「滞在施設ができること」50のチェックリスト

長期滞在型ビジネスインバウンド“デジタルノマド”受け入れ整備のための実践ガイド

ホテル連盟様向けセミナー（2026年7月14日）配布資料

株式会社遊行 代表取締役CEO 大瀬良 亮

1 ハードインフラの整備

18項目 | 「暮らせて、働ける部屋」への転換

通信・就業環境 ノマドの「生命線」。予約前に必ず確認される

- ☐ **01 客室Wi-Fiの実測速度を公表する**
下り100Mbps・上り30Mbps以上が目安。予約ページに実測値を掲載。ノマドは速度表記のない宿を候補から外す。
- ☐ **02 有線LANまたはWi-Fi 6ルーターを設置する**
オンライン会議の安定性は有線が上。壁面LANの生きている配線の活用から。
- ☐ **03 回線障害時のバックアップを用意する**
ポケットWi-Fi貸出で可。HAKATA PLACEのように貸出サービス化すれば追加収益にも。
- ☐ **04 ワークチェアとデスクを一部客室に導入する**
全室不要。「ワークルーム」カテゴリを5～10室つくり料金差別化する。
- ☐ **05 デスク周りの電源・USB-C口を増設する**
延長タップ設置だけでも効果。モニター用HDMIケーブル貸出も喜ばれる。
- ☐ **06 外部モニター（24インチ以上）を貸出・常設する**
長期滞在者の生産性を最も上げる備品。中古調達で1台1万円台から。
- ☐ **07 防音のオンライン会議ブースを共用部に設置する**
時差の関係で早朝・深夜に会議するノマドは多い。1台あるだけで差別化になる。
- ☐ **08 ロビー・朝食会場を日中コワーク開放する**
朝食後に遊休化する食堂は、最小投資で就業環境になる（HAKATA PLACE事例）。

客室・居住環境 「泊まる部屋」から「暮らせる部屋」へ

- ☐ **09 ミニキッチンまたは共用キッチンを整備する**
長期滞在の食費節約と地産地消の自炊需要。共用ならアイランド型が交流も生む。
- ☐ **10 小型冷蔵庫（2ドア以上）と電子レンジを備える**
自炊派の最低要件。共用部への設置でも可。
- ☐ **11 ランドリー（洗濯・乾燥）を館内に確保する**
週1清掃・リネン自己交換と組み合わせれば販管費削減にも直結する。
- ☐ **12 長期滞向けの収納を確保する**
スーツケース2個を開ける床面積、ハンガー10本以上、荷ほどきできる棚。
- ☐ **13 遮光・防音・空調の個別制御を点検する**
時差勤務者は日中に睡眠することも。個別エアコンは調査でも要望上位。

- ☐ **14 和モダン・自然光・観葉植物を意識した内装刷新**
調査が示す理想像は「Zen×ミニマル」。次回改装時の設計指針として。

共用部・周辺環境 施設に無い機能は「街」で補う

- ☐ **15 交流を誘発するソーシャルスペースをつくる**
ソファラウンジ+大テーブル+プロジェクター。既存ラウンジの用途変更で可（UNPLAN事例）。
- ☐ **16 ヨガ・ストレッチができる多目的スペースを確保する**
ノマドの52%がハイキング好き＝ウェルネス志向。屋上・中庭の転用で対応可。
- ☐ **17 自転車等の貸出・駐輪場を整備する**
滞在期間中の移動手段は滞在先選定の要素のひとつ。
- ☐ **18 周辺インフラの英語マップを整備する**
コンビニ（79%が重視）・スーパー・カフェ・公園・ジム・病院を1枚に。

2 プロモーションの設定

14項目 | 「売り物」をつくり「見つかる場所」に出す

商品設計 ホテルと賃貸の「あいだ」を商品にする

- ☐ **19 マンスリー（30泊）プランをつくる**
定価40%割引でも清掃週1化で販管費が下がりGOP改善（lyf事例）。まず1プランから。
- ☐ **20 週単位（7泊・14泊）の中間プランを設定する**
「2週間～1ヶ月が現実的」な短期滞在ビザ層向けの受け皿。
- ☐ **21 ペルソナ別に価格帯を設計する**
おひとりさま～1万円/日、会社員～1.2万、家族～2万、投資家・起業家～2.5万。月15～23万円が受容ゾーン。
- ☐ **22 清掃頻度を選べる「長期滞在仕様」を明文化する**
週1清掃+リネンセルフ交換を標準とし、その分を料金に還元する設計。
- ☐ **23 延泊・再訪優待を設計する**
96%が延泊・再訪意向。チェックアウト前の延泊オファーは費用対効果最大の販促。

露出チャネル OTAの外に、ノマドが探す場所がある

- ☐ **24 長期滞在プラットフォームに登録する**
Coliving.com / Anyplace / NomadStays / Flatio / Kindred / Mapmelon。OTAとは別の販路。
- ☐ **25 Airbnbの長期滞在（28泊以上）設定を有効化する**
月割引率の設定だけで長期検索面に露出できる。
- ☐ **26 Googleマップ・自社サイトを英語で整備する**
「monthly stay」「coliving」「long stay」をテキストで明記し検索にかかるように。
- ☐ **27 英語の紹介動画・写真素材を用意する**
必須カットはワークデスク・Wi-Fi速度・キッチン・ランドリー。見たいのは客室より就業環境。
- ☐ **28 ノマドコミュニティで認知を取る**
Nomad List・Facebookグループ等。広告より口コミ。「投稿しやすい体験」の提供が近道。
- ☐ **29 Instagram・LinkedInの発信導線をつくる**
ノマドは「誰がいるか」で行き先を決める。滞在者の顔が見える発信が集客になる。

連携・タイミング 単独で戦わない

- ☐ **30 誘致プログラムと提携する**
Colive Fukuoka等の受入施設リストへの掲載は最短の集客路。
- ☐ **31 地域のコワーキングスペースと相互送客する**
宿泊×就業のセット割。館内に就業環境が無くても提携でカバーできる。
- ☐ **32 「渡り鳥カレンダー」に合わせて販売計画を立てる**
日本は春が最人気。閑散期前に長期プランを重点販売。海外大型フェス後の移動需要も狙う。
- ☐ **33 法人・チーム合宿（ワーケーション）パッケージをつくる**
ノマドの45%は会社員。企業オフサイトは単価が高く平日稼働を埋める。
- ☐ **34 受入実績データを記録・公開する**
国籍・滞在日数・リピート率を集計し「ノマド受入実績のある宿」を次の営業材料に。

3 ソフトインフラの整備

18項目 | 「名前で呼ばれる宿」になる

受入体制 流暢さより「用意されていること」

- ☐ **35 英語対応の基本セットを整える**
チェックイン案内・館内ルール・FAQの英文テンプレート＋翻訳アプリの運用ルール。
- ☐ **36 長期滞在向けウェルカムキットをつくる**
ゴミ出し・洗濯・キッチン・近隣マナーを英文1枚に。トラブルの9割は事前説明で防げる。
- ☐ **37 柔軟な予約・支払い条件を整備する**
海外発行カード対応・キャンセルポリシー英文明示。敷金・礼金・保証人不要はホテルの武器。
- ☐ **38 郵便・宅配の受取代行を提供する**
通販の荷物受取は長期滞在者の地味に大きい困りごと。
- ☐ **39 SIM・ビザ・行政手続きの案内リストを備える**
eSIM購入方法、90日ルール、ノマドビザ概要を紹介できる程度の知識をフロントに。
- ☐ **40 深夜・早朝の静粛ゾーニングルールを設計する**
時差勤務者と観光客の共存。会議はブースで、ラウンジは23時まで等を明文化。

コミュニティ運営 エンゲージメントがマナー・延泊・再訪をつくる

- ☐ **41 コミュニティマネージャー役を決める**
専任でなくて良い。英語ができるスタッフ1名を「顔」に。名前で呼び合う関係が延泊のフックになる。
- ☐ **42 月1回の交流イベントを開催する**
ポットラック・ミートアップなど低コストで可。滞在中同士＋地域住民をつなぐ（UNPLAN事例）。
- ☐ **43 滞在者向けグループチャットを運用する**
WhatsApp/LINE。イベント告知・質問対応・滞在中同士の自己紹介の場に。
- ☐ **44 地域体験プログラムを用意する**
「観光では出会えない地域の魅力」が最大動機のひとつ。銭湯・商店街・祭りなど日常こそコンテンツ。
- ☐ **45 地元企業・スタートアップとの接点をつくる**
起業家・投資家層はビジネスマッチングを求めて滞在中。商工会等との橋渡しは高単価層への付加価値。
- ☐ **46 学生・若者の関与機会をつくる**
Colive Fukuokaでは高校生・大学生30人超が関与。語学ボランティア等は地域の人材育成にもなる。

- ☐ 47 旅館業法・賃貸借の運用方針を整理する
30泊超の扱い、住民票・在留資格との関係を専門家と確認し、自施設の「型」を決めておく。
- ☐ 48 GOPベースの長期滞在収支モデルをつくる
ADR低下×稼働安定×清掃費減×OTA手数料減で試算。「40%割引でも利益が出る」根拠を自施設の数字で。
- ☐ 49 スタッフ研修と成功事例の共有を行う
「なぜ割引して長期客を入れるのか」を現場が理解していないと接客が崩れる。
- ☐ 50 振り返りとアンケートの仕組みをつくる
チェックアウト時に英語アンケート。改善点と口コミ・推薦文を同時に獲得し、翌年の商品設計へ。



Colive Fukuoka 2026 — パートナー・スポンサー募集のご案内

アジア最大級のデジタルノマド誘致プログラム（BEST GLOBAL NOMAD FEST 2025 受賞）。世界57カ国・1,300人超の登録コミュニティに、貴施設・貴社を直接つなぎます。

1 | 受入施設提携（福岡市内）

無料

Colive Fukuoka参加者への送客提携。10月のみならず、年間を通じたマンスリー・週単位プランを持つ施設を受入施設リストに掲載しています。

2 | Colive Fukuokaの参加

10万円～

ロゴなど施設情報の掲載とオンラインでの紹介。

3 | Colive Fukuoka参加+ブース設置

30万円～

直接参加者との交流とプロモーションが可能。

4 | 送客プログラムの造成

45万円～

実際に送客・集客までを設計・実施。

詳細・お問い合わせ：dev@yugyo.work（担当：大菅） / www.colivefukuoka.com

株式会社遊行 yugyo inc. 大瀬良 亮

金沢大学 先端観光科学研究所 特任准教授／一般社団法人 日本デジタルノマド協会 理事 dev@yugyo.work