

コロナ禍でも地方で絶好調!

地方で地域一番店を目指す賃貸管理会社向け成功企業レポート

地方都市(福島市・郡山市)でもできた!

競合不在のマンスリー事業新規参入で

管理部売上が

約**3**倍伸びた

なぜコロナ禍において
地域一番店ではなくても後発企業でも、
あの管理会社は成長し続けているのか…?

ポータルサイトの物件掲載が少ない、
うちのような商圈でも出来るの?とお考えの
賃貸管理会社様はぜひご参加ください!

特別
ゲスト
講師

MRKOTTO MONTHLY
マコトマンスリー

株式会社 マコトーマス 代表取締役 **山岸 誠氏**

Before

- ・管理売上:850万円
- ・管理戸数:350戸
- ・入居率:91%
- ・マンスリー運用室数:なし

After

立上げ1年目で

- ・管理+マンスリー:売上**2,400万円**
- ・管理戸数:**580戸**
- ・入居率:**94.86%**
- ・マンスリー運用室数:**35室** ・平均稼働率:**70%**

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

【Webセミナー】郊外型マンスリーセミナー

お問い合わせNo. S069256

明日のグレートカンパニーを創る



Funai Soken

TEL.0120-964-000

平日

9:30~17:30

申込に関するお問い合わせ:中田

内容に関するお問い合わせ:有山

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **069256** 🔍

コロナ禍でも好調なマンスリー事業 その理由を徹底解説！

1 そもそもマンスリー事業とは？

そもそもマンスリー事業のビジネスモデルについてですが、

①ビジネスホテル以上の設備とコーディネートで
ビジネスホテルより安くお部屋を借りることができる賃貸物件

②カバン一つで利用できる、家具・家電付賃貸物件

と言い換えることができます。



数日～1週間未満の滞在で活用するのがビジネスホテルで、1ヶ月～1年単位でのご利用をいただくのがマンスリーです。

ストックビジネスであり、『**マンスリー貸出賃料 - 借上賃料**』の差益×物件戸数で儲けるビジネスです。

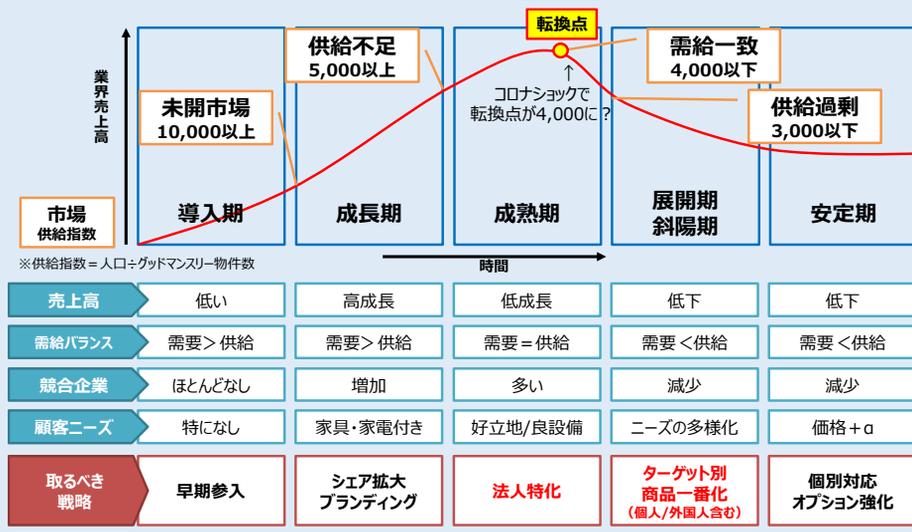
マンスリー事業者は空室を借上げ、貸主としてマンスリー利用客に転貸を行います。空室対策については、たくさん手法を持っているプロが管理会社の皆様です。ところが貸主ではないため、条件含め中途半端になって決まらない物件がたくさんあります。**「マンスリー」という事業とは、空室を埋める手段として有効なサブリースを活用した最も利益を出せるビジネスモデルです。**

2 コロナショックの影響が軽微な理由

1つのビジネスモデルは右図のようなライフサイクルを迎えます。

マンスリー市場においては地域特性が強く、国内全体の市場ではなく各エリアの市場ごとにライフサイクルがあります。

マンスリー市場では1社あたりの市場に与えるインパクトが大きく、人口ではなく参入事業者、物件数でライフサイクルが決まります。



転換点を超えている展開期/斜陽期以降の市場はコロナショックの影響を大きく受けています。東京や大阪などの都市部では、インバウンド市場の急拡大に伴って多くの物件が供給されていたために供給過剰の状態になってしまいました。

一方でまだまだ地方エリアでは供給が少ないことが多いという現状があります。**県庁所在地のような商圏であってもマンスリー事業においては導入期のライフサイクルであることが多く、そもそもマンスリー物件の供給が少ないために、ほとんどコロナショックの影響を受けていない**のが実態です。

自社の商圏の人口をグッドマンスリーの掲載数で割ったときに5,000以上である場合には、まだまだ供給が少ないために大きな勝機があります。

3 マンスリー事業に参入するメリット

管理会社が参入する3つのメリット

MERIT 01 1戸当たりの収益が管理料の約10倍

賃料5万円の場合、管理料5%では月2,500円。一方でマンスリーでは月に25,000円の粗利益が得られます。

MERIT 02 「借上げできること」が管理拡大の武器になる

全国展開をしているような管理戸数ランキング上位企業の多くが借上げを行っています。一方で地域一番店は借上げをしていないケースも多いです。地場密着の後発企業にとっては借上げが大きな差別化になります。

MERIT 03 好立地・单身向けの人気物件を攻略できる

不人気物件の方が困りごとが多く、管理受託がしやすい傾向にあります。マンスリーは人気物件を100%借上げができるため、そこでオーナー様と接点を持つことができます。

4 マンスリー事業成功のポイント



民泊などの事業と異なり、マンスリー事業は1室の物件力で勝負する事業ではありません。質だけでなく、**自社の商圏内で数十室を運用し、その品揃えの量による差別化が重要**です。

「まずは数室やってみて、うまくいったら拡大しよう」では、多くの場合失敗してしまいます。「1室やってみたけど、反響がないから」と撤退してしまう企業もありました。

しかし、運用室数を拡大していくことで多くの利用客のニーズに応えられるライン

ナップが揃い、運用室数に比例して反響数が増えていきます。

事業成功のポイントは至ってシンプルで、**参入するのであれば圧倒的エリアNo.1を目指して、人口5,000人あたり1室を目安に運用室数を拡大していくこと**です。その過程で抑えるべきポイントとしては下記の4点があります。

- 高稼働を維持する賃料設定基準・物件コーディネートの標準化
- 安定的な仕入を実現する物件評価・査定の仕組みと業務の定型化
- 集客数最大化のためのインターネット集客戦略と法人営業の型作り
- 誰でも一目でわかる稼働管理・収支管理・KPI管理の仕組み

上記を押さえたうえで、エリア圧倒的No.1を目指すことで、この事業の成功確率を飛躍的に上昇させることができます。



株式会社 船井総合研究所
不動産活用チーム リーダー

有山 恭介

マンスリー事業成功企業事例レポート

地方でマンスリー事業を

ゼロから立ち上げて

1年目から売上1,500万円

新たな“収益の柱”に

なりつつあります



企業DATA

商圏：福島県福島市

売上：5.0億円

社員数：15名

管理戸数：580戸(2021年1月時点)

株式会社マコトーマス

代表取締役

山岸 誠 氏

株式会社マコトーマスのご紹介

2009年に福島県福島市で会社を設立。福島市と郡山市で2店舗を展開し、賃貸管理事業を中心に賃貸仲介、売買仲介も手掛ける総合不動産会社。2020年1月からマンスリーに本格参入し、現在は福島市・郡山市・いわき市エリアで35室を運営し、コロナ禍も高稼働率で運営を継続。今後は福島県全土へのマンスリー事業拡大に向けて計画している。

01

管理受託の武器として始めたマンスリー事業

マコトーマスは福島県福島市・郡山市に拠点を置く不動産会社です。当初は売買中心で管理は頼まれれば請けるという程度でしたが、経営を安定させるために3年前より賃貸管理事業の強化を決意。地域の中で後発だったため、どのように差別化を図るかを考えた中でたどり着いたうちの一つがマンスリー事業でした。

マンスリー事業のメリットは「100%借上げ」ができることだと思います。好立地の単身物件など人気な物件は管理受託が難しかったのですが、借上げを切り口に好立地物件のオーナー様との接点も作る事ができています。

マンスリー事業成功企業事例レポート

02

地域競合ほぼなし・コロナの影響も軽微

マンスリー事業を選んだ理由のもう一つは、競合がほとんどなかったことです。ポータルサイトを見ると大手が1棟載せているだけで、[掲載がない] = [需要がない]の
では？とも思いましたが、船井総研さんからは人口約30万人の福島市では約
50室の需要が見込めるという話をもらい、参入を決意しました。

実際やってみると2室からのスタートで早速月10件の反響があり、運用室数の
増加に伴って反響も増えていきました。2020年1月に参入し、3月からはコロナ
ショックに見舞われましたが、そもそも需要に対して供給がほとんどなかったために
影響は非常に軽微でした。運用室数が30室を超えた現在も高稼働率を維持で
きており、会社の収益の柱となっています。

03

ゼロから事業立ち上げ1年で管理部売上約3倍増

結果として、管理部の売り上げは立ち上げ1年で約3倍になりました。地方都
市の福島市でマンスリー事業が成功したため、現在は福島市と同じような商圏の
郡山市・いわき市にも商圏を拡大を進めています。郡山市は自社の店舗がありま
すが、いわき市に自社店舗がないエリアです。

基本的にマンスリー物件の準備から運用まで全て提携業者と連携し、遠隔でも
やりとりができるため、自社の商圏にとらわれず商圏拡大をできるのも大きなメリッ
トだと感じています。郡山市・いわき市で商圏を拡大した後は、福島県全体に
マンスリー拡大を広げる計画で、福島県内で圧倒的にトップシェア企業を目指し
ています。後発企業が一番店を狙える良いビジネスモデルに出会えたと思います。

マンスリー事業成功企業事例レポート

不動産をワンストップで扱う賃貸管理会社として売上を伸ばしていく中で、売上の柱になる事業を探していました。そんな中でマンスリー事業を知り、自社商圏で可能か船井総研さんに調べていただくと、商圏として考えているエリアで1億円のビジネスモデルを目指せる事が分かりました。取組みはじめて1年半になりますが新型コロナの影響もそこまで大きくなく、目標の130室稼働に向けて常に前進しています。

会社を成長させるために 売上の柱をいくつ作れるか？

株式会社グランディール
代表取締役 高山 昭夫氏



企業DATA

商圏： 群馬県伊勢崎市
売上： 約3.9億円
社員数： 13名
管理戸数： 844戸(2020年9月)

以前自社の管理物件を民泊として運用しており、民泊の法改正で民泊に代わる事業を探していた時に、船井総研さん主催のマンスリーのセミナーに参加して、マンスリー事業参入を決断しました。富山県ではマンスリーの競合がほとんどいないエリアで不安もありましたが、お客様に喜んでいただく機会が多く、とてもやりがいを感じています。地方ならではの親御さんの介護や短期の地方移住の利用や最近ではコロナ禍の外国人の隔離利用など、多岐にわたって利用していただいています。現在はマンスリー運用100室、月200万円の目標に向けて社員一同取り組んでいます。

地方エリアでも需要がありました！

有限会社 イワクラ.jp
代表取締役 岩倉 敏男氏



企業DATA

商圏： 富山県富山市
売上： 約2.8億円
社員数： 20名
管理戸数： 1,000戸(2021年1月)

今回ご紹介した事例企業 マコトーマス代表取締役山岸 誠氏による特別講演決定！

講座でお伝えする内容を一部ご紹介

特別ゲスト講演

地方の管理会社でも出来た！ マンスリー事業参入で
管理部売上が3倍になった秘訣

管理料収入850万円から管理+マンスリー売上で2,400万円へ

株式会社マコトーマス 代表取締役 山岸 誠氏

- 利益を最大化させるための借りる物件の選び方
- 安定的にマンスリー物件を仕入れるためのマネジメント手法
- 地域最大！ マンスリー専門ホームページによる集客手法
- 反響から申込に業界平均の2倍繋がるポイント
- 入居者との接触ゼロで運営できる業務効率化の仕組み
- 稼働率を安定させ利益を最大化させる稼働管理手法
- マンスリー事業をはじめたことによる賃貸管理事業への相乗効果
- 管理部と兼任1名から出来る業務効率化のための管理システム

船井総合研究所講座

コロナ禍でも地方でもマンスリー事業を立ち上げて地域トップシェアを
達成し、自社の強みをつくる賃貸管理会社に共通するポイント

- 都心部はダメージが大きいマンスリー・民泊事業、では地方は？
- どのエリアならやるべき？ やらないべき？ 判断のための指標
- 法人がない地方でもマンスリーマンションを利用する顧客とは？
- 未開拓市場において需要を見極めるポイント
- マンスリー事業と同時並行で賃貸管理の効果を最大化させる戦略
- 令和新時代における、地域のオーナー様へのアプローチ戦略
- サブリースリスクを最小限に抑える、商品戦略

お申込みは別紙の申込用紙QRコードWEBサイトから

【webセミナー】郊外型マンションセミナー

WEB
開催

2021年2月17日・22日

2021年3月1日

【時間】13:00～16:00
ログイン開始(12:30～)

講座内容&スケジュール

日程	講座内容
第1講座 13:00～13:40	賃貸管理市場の業界時流と 地方におけるマンション市場見極めのポイント 講師：株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ 不動産活用チーム 関口 采己
第2講座 13:40～14:40 ゲスト講師 特別講座	【実例講座】 地方の管理会社でも出来た！マンション事業 参入で管理部売上が3倍になった秘訣 ゲスト講師：株式会社 マコトーマス 代表取締役 山岸 誠氏
第3講座 14:50～16:00	地方商圏で管理会社が マンション事業を立ち上げて成功するために 講師：株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ 不動産活用チーム リーダー 有山 恭介

全国で約**40**社が
取り組まれています



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【Webセミナー】郊外型マンスリーセミナー

お問合せNo. S069256

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **2月17日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:2月13日(土)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

2021年 **2月22日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:2月18日(木)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

2021年 **3月1日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:2月25日(木)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

一般価格 税抜 15,000円 (税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込 **13,200円**) / 一名様

受講料

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.069256を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:有山

お申込みはこちらからお願いいたします

2月17日(水)

申込締切日 2月13日(土)

2月22日(月)

申込締切日 2月18日(木)

3月1日(月)

申込締切日 2月25日(木)

