

宿泊・マンスリーマーケットの今後の成長指針を読み解く！

2023年宿泊・マンスリーマーケット最新市場動向解説セミナー

講座内容 & スケジュール 全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日程をお選びください。

セミナー 開催日時	東京会場		大阪会場		開催時間(全日程) 13:00~16:30 (受付12:30~)
	船井総合研究所 東京本社		船井総合研究所 大阪本社		
	2023年2月6日(月)		2023年2月24日(金)		
	申込み締切日 2023年2月2日(木)		申込み締切日 2023年2月20日(月)		※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
受講料	一般価格 11,000円(税込 12,100円)/1名様		会員価格 8,800円(税込 9,680円)/1名様		※新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、収録等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。
講座	セミナー内容				
第1講座	2023年以降の宿泊・マンスリーマーケット 最新市場動向を徹底解説				
		2023年以降の宿泊・マンスリーマーケット 最新市場動向を徹底解説いたします。またゲスト企業であるレントライフの紹介を通して、コロナ前・コロナ禍・アフターコロナでの宿泊事業・マンスリー事業において粗利1億円を突破するまで成長した取り組み事例のポイントを解説いたします。			株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 マネージャー 一之瀬 圭太
第2講座	地方の管理会社でもできた!マンスリー事業400室達成への軌跡				
ゲスト講座		ゲスト講座として、2016年から開始した宿泊事業・マンスリー事業で粗利1億円を突破するまでに至ったポイントを自社の成長ストーリーに合わせてご紹介いただきます。マンスリー事業をゼロから立ち上げられた株式会社レントライフがどのような経緯で立ち上げ、成果を出されたのか?コロナ前・コロナ禍でどのように取り組みを変えていったのか?アフターコロナに向けてどのような展望をお持ちかをお伝えいただけます。			株式会社レントライフ 営業戦略本部 取締役部長 矢崎 大城氏
第3講座	マンスリー事業 成功のための仕入・商品・集客・OP				
		ゲスト講座を受け、実際に各会社の皆様がマンスリー事業を立ち上げる際のポイントをお伝えします。自社の商圏性・市場性に合わせた取り組み方法を解説いたします。			株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 チーフコンサルタント 上村 隆一郎
第4講座	マンスリー事業立ち上げのための実践事項				
		明日からマンスリー事業を始めるために必要な取り組み事項をお伝えいたします。			株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 マネージング・ディレクター 青木 一将

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
 ※新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、収録等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094367>
 ※当セミナーは事業主向けのセミナーとなりますので、事業主の方が必ずご参加ください。
 TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)



【年末年始休業のお知らせ】 2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

2023年以降の宿泊関連マーケットの動向を掴みたい事業主の方へ

コロナ禍でも全国各社のマンスリー事業は伸びていた!?

2023年 これからどうなる?

宿泊・マンスリーマーケット

最新市場動向 徹底解説セミナー

地方でも平均稼働率
70%超の仕組み!

遠隔地運用も可能!
少人数運営の実態

マンスリー×サブリース
年間粗利1億円超

コロナ禍でも、長野県内200室・横浜・神奈川県内100室・静岡・群馬他80室展開

- ・コロナ禍でもサブリース事業で1億円突破
- ・マンスリー×短期賃貸×外国人マーケットの開拓
- ・ホテル×マンスリーの展開
- ・マンスリー全国380室、遠隔地でもできる運営の仕組み

セミナー 開催日時	東京会場 船井総合研究所 東京本社		大阪会場 船井総合研究所 大阪本社		長野県 株式会社レントライフ 営業戦略本部 取締役部長 矢崎 大城氏
	2023年2月6日(月)		2023年2月24日(金)		
	開催時間(全日程) 13:00~16:30 (受付12:30~)				
受講料	一般価格 11,000円(税込12,100円) / 一名様		会員価格 8,800円(税込9,680円) / 一名様		

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催  明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** 船井総研セミナー事務局
 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 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
 2023年宿泊・マンスリーマーケット最新市場動向解説セミナー お問い合わせNo. S094367

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。)→ 094367

2023年
以降の

宿泊・マンスリーマーケットのトレンドを押さえる3時間半

2022年最新事例 ①

1年で運用室数90室
→**120室**へ
反響数**162%増**で
売上**1.2億円**、
粗利**4,000万円**!
北海道地方

2022年最新事例 ②

コロナ後に立ち上げ
0室→**80室**まで拡大、
1カ月の1室粗利は
管理料**約12倍**の
27,000円に!
東北地方

2022年最新事例 ③

次々にオーナーに
依頼され1年で
運用室数**129%UP**
リノベ×家具家電付で
稼働率は**90%超**!
関東地方

2022年最新事例 ④

法人トレンド再び!
全国の法人向け
サービスの展開で
コロナ前と比べて
マンスリー売上**4倍**へ!
関東地方

2022年最新事例 ⑤

自社サイトリニューアルに着手し、
HPからのWeb反響が
月20件→**50件**!
運用室数も
1年で**140%成長**
関西地方

2022年最新事例 ⑥

Webからの成約単価
6,000円を実現。
1室激戦区市場でも
法人に選ばれ1室粗利
3万円以上をキープ!
九州地方

長野県・高崎市・横浜市などで約380室を運営
マンスリーマンションポータルサイト連動型システム Japan Monthly System

最高責任者が登壇

2022年
マンスリー
マンション事業で
粗利**1億円**
突破(過去最高)

長野県

株式会社レントライフ
営業戦略本部 取締役部長
矢崎 大城氏



株式会社レントライフは2016年にマンスリーマンション事業に参入。長野県と横浜市でマンスリーマンション380室を運営するだけでなく、全国で室数・売上粗利を伸ばすマンスリーマンション事業者約50社が導入するJapan Monthly SystemおよびポータルサイトJapan Monthlyを運営。2022年には粗利1億円を突破するなどコロナ禍でも過去最高を更新している。

- ① コロナ後に過去最高益を更新した事業戦略
- ② サブリース事業を軸とした賃貸管理経営戦略
- ③ マンスリー中長期客向けブランディングの強化
- ④ 利益を伸ばし続ける新規エリア出店のコツ
- ⑤ 外国人ニーズにも着目した外国人向けマンスリー
- ⑥ さらなる収益アップへホテル事業展開

時流
1

アフターコロナのマンスリーマーケットの動きは?
マンスリー市場の推移を押さえる

時流
2

コロナ禍で法人の動きはどう変わった? **全国の動向**を徹底分析

時流
3

まだまだ市場開拓が見込める全国の立地はどこ?
市場やエリア選定を大胆予測

時流
4

インバウンド回復はいつごろ? 2023年以降の
ホテル・宿泊業界の動きやマンスリーマーケットへの影響は?

戦略
1

Web集客は両極端に。自社Webサイトを軸に
反響数アップをする**Webサイト構築**と**マーケティング戦略**

戦略
2

マンスリーを活かした法人開拓事例からみる、
コロナ禍でも選ばれる**法人向けサービス構築**

戦略
3

マンスリーマンションの出口戦略がより重要に。
フレキシブルな運営を実現する**サブリース戦略**

戦略
4

オンライン・リモートの動きは加速!
新規エリアへの事業展開が事業成長のカギ

戦略
5

法人・個人に加え、第三の柱は外国人!
長期的に安定する**外国人向けマンスリー市場を攻略**

戦略
6

未来に向けてマンスリーとシナジーのある事業展開をしつつ
多角化経営へ!