

セミナー開催日

東京

2024年1月22日(月) 13:00~16:00
[受付 12:30~]

株式会社船井総合研究所 東京本社

ストックビジネス新規立ち上げ

事業売上

2.2億円突破!

たったの2名で

不動産売買仲介会社の次なる一手

「マンスリー事業」でストックビジネスを始める



マンスリー事業を立ち上げて売上2.2億円のストック事業を作った事例公開

本誌限定インタビュー

売上2.2億のストック事業を5年で 立ち上げた軌跡

- 売上2.2億円のストック事業を立ち上げた具体的施策
- 月間反響100件超え、契約率30%
- 年間包括契約で直接法人と契約
- 成長企業の次の取り組み、
ストック事業「マンスリー事業」

株式会社エル・ディー・ケイ
代表取締役
有村政高氏

詳しくは中面へ!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

未経験から始める売上2.2億円のストック事業を立ち上げた軌跡

お問い合わせNo. S107985

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所

〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10

船井総研大阪本社ビル

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。



当社ホームページ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。) → 107985

マンスリー事業を
管理物件ゼロから立ち上げて
毎月1,800万円の
ストック売上が入るようになり
経営が安定しました



株式会社エル・ディー・ケイ

代表取締役 **有村 政高** 氏

代表取締役 有村政高 氏のご紹介

1975年4月22日大阪府高槻市生まれ。小学3年生から野球に明け暮れる。甲子園出場校の金光大阪高校卒業後、日本たばこ産業株式会社に入社し社会人野球に打ち込むもプロの道を断念し23歳で不動産業界に入る。不動産会社数社に勤めたのち、2006年に株式会社エル・ディー・ケイに入社し法人仲介事業を伸ばす。2008年に取締役就任、17年7月には代表取締役に就任。

マンスリー事業とは!?!?

簡単な仕組みでストック収益を確保するビジネスモデルとは??

物件仕入れ	商品化	集客
空室物件の仕入・建築 (管理・一般・他社)	マンスリー物件として商品化	ネット集客×法人集客
[POINT] <ul style="list-style-type: none">・駅近(徒歩10分以内)、または駐車場あり・単身タイプ中心(1R~1LDK)・賃料保証or成果報酬・1年~更新、免責期間1ヶ月~	例：家具家電付 デザイナーズコーディネート (約15万円~30万円)	[POINT] <ul style="list-style-type: none">・マンスリー専門Webサイトへのリスティング広告・SEO対策実施(アクセス3,000~10,000へ)・ポータルサイト活用(反響率対掲載100%)・法人集客による紹介・リピート30%

マンスリー事業とは、非常に簡単なビジネスモデルです。市場の空室物件を借り上げ、「かばん一つで生活・引っ越しができる賃貸住宅」をコンセプトに“マンスリーマンション”として商品化し、その物件を法人の出張者へメインに貸し出すビジネスモデルです。

《特別配信》時流ビジネス!! マンスリー事業とは??

需要急拡大!! マンスリー事業の魅力

2024年はマンスリー事業が伸びる!!

不動産業界の**時流最先端ビジネスはマンスリービジネス!!**

マンスリー事業は、インバウンド需要の拡大に伴うホテルの価格高騰のため、稼働率が上がり、1室あたりの費用が上がることで、**時流的に収益が上がりやすいビジネス**です。

今後円安が続けば、インバウンド需要はさらに拡大する可能性が高いため、マンスリー事業への需要は拡大すると予測されています。不動産業界の中で**時流の後押しを受けられるビジネス**がマンスリービジネスです。

仕組みを作れば少人数・高効率でできる!!

第二の事業としてピッタリのマンスリー事業!!

マンスリー専用管理システムと自社HP集客戦略を構築。

少人数・高効率・高生産性の仕組みを確立!



少人数・高効率の仕組み作りとして、

自社HPと連携したマンスリー専用管

理システムをご用意しております。そうすることで、オペレーションの効率化、集客の自動化を行うことができ、月間約150件の反響を獲得することができます。マンスリー事業の立ち上げは専任者1人でもできるため、**少人数・高効率でストック粗利を作れる第二の事業としてピッタリ**です。

簡単なビジネスモデルでストック粗利を作って経営を安定させたい経営者必見!!



株式会社船井総合研究所
不動産・賃貸支援部
マネージング・ディレクター

青木 一将

- 「ストックビジネスで安定させたい」
- 「本業以外の新しい柱を作りたい」
- 「誰でもできるビジネスをしたい」
- 「新しい売上の柱を作りたい」
- 「生産性の高い事業を始めたい」
- 「少人数高生産性ビジネスをしたい」
- 「今時流のビジネスをしたい」

実践事例を見ていただき、いかがでしたでしょうか？

マンスリー事業に取り組むことで、毎月1,800万円のストック型売上を上げられる少人数高生産性の事業を立ち上げることができます。

このビジネスモデルの魅力は

- ① **少人数**でスモールスタートできるビジネスモデルである
- ② **営業力が不要**で**誰でもできる**ビジネスモデルである
- ③ 毎年安定した**ストック収益**を上げられ、**経営の安定**につながる

こんなにも簡単なビジネスモデルなのに何故参入が難しいのか??

その理由はマンスリー事業が

「旅館・宿泊業」と「一般賃貸マーケット」の狭間にあるビジネスで、
実際のところやり方・成功パターンがよくわからない・・・

といったビジネスモデルであるためです。

次ページでそんなマンスリー事業の成功のポイントをお伝えします。

～マンスリー事業の成功のポイント～

ポイント① 安定的な物件仕入れを可能にする物件評価の仕組み

マンスリー事業の肝になるのは空室物件の仕入れです。基本的には市場に残っている空室物件を、管理会社やオーナーから仕入れるのですが、その物件がマンスリー事業にマッチした物件なのかどうかを判断したり、マンスリー物件として市場に出すときの賃料設定などを未経験の社員が実施する上で簡単に判断できる仕組み作りをして誰でもできる状態にすることがポイントです。

物件評価シート

ポイント② マンスリー運用を誰でもできる仕組みづくり

少人数でスモールスタートできるマンスリー事業ですが、マンスリー物件の運用の管理は室数が増えれば増えるほど難しくなります。

マンスリー事業に特化した専用システムにより、収支管理・収支分析などを一元化することが可能に。少人数で高効率の事業にするためには仕組みづくりがポイントです。

マンスリー独自システム



ポイント③ 法人からリピートしてもらう仕組みづくり

このモデルは、法人からのリピートを増やすことが反響を増やし、マンスリー物件の稼働率を高めるカギになります。法人からリピートしてもらう仕組みの一つとして包括契約という契約の種類があります。個別に契約書への押印が必要のない契約の方法です。このような仕組みを取り入れることがポイントです。

包括契約書



包括契約の流れ



今すぐ事業に参入したい皆様に向けて、 「マンスリー」ノウハウを理屈・理論を 一切抜きでお伝えします。

本紙でインタビューさせていただいた株式会社エル・ディー・ケイの有村氏をゲストにお招きし、「未経験から始める売上2.2億円のストック事業を立ち上げた軌跡」と題してマンスリー事業の新規立ち上げセミナーを弊社東京本社にて開催させていただきます。

人口減少、少子高齢化、空室率上昇、円安が起きている中で、状況は刻一刻と変化しています。また賃貸仲介会社・賃貸管理会社だけでなく、税理士、弁護士、建築メーカー、多くの業界がそれぞれの強みを活かした形で次の一手を打ち始めています。

インバウンド需要・ホテル高騰で今旬のビジネスモデルであり、賃貸管理未経験から始めることができ、営業のクロージングも不要。スタッフ2名で既存店舗で始められるビジネスモデルについてぜひセミナーで詳しいお話を聞いていただければと思います。

セミナー開催日まで日にちが迫っております。今回は、会場の都合上、**限定30席**となっております。志ある、地域で勝ち残りを目指す不動産売買仲介・賃貸管理・賃貸仲介事業の経営者の皆様と、ご一緒に進んでまいりたいと思っています。是非ご参加をお待ちしています！

- ・初年度**100室以上運用**のための**物件仕入れ方法**
- ・受託率**50%以上**の**物件評価・査定基準**システム
- ・年間**100室仕入れ**のための**マンスリー活動量ルール**
- ・初年度**100室運用**のための**仕入れ・商品化完全マニュアル**
- ・大手競合と**差別化**するための**設備・備品・仕様**
- ・マンスリー**500室以上**運用会社が見る**賃料設定基準**
- ・ホテルに負けない**仕様・デザイナーズコーディネート企画**
- ・稼働率**80%以上**を実現する**変動賃料設定方法**
- ・月間**100件反響**獲得のための**Webマーケティング手法**
- ・アクセス反響率**2%以上**を実現する**マンスリーサイト**
- ・ポータルサイトから**100件以上反響**を獲得する**掲載ルール**
- ・法人比率**70%以上**を実現する**法人包括契約と営業手法**
- ・リピート率**30%以上**達成のための**法人向けサービス案内**
- ・高効率・高生産性！**マンスリー運用管理システム**

本セミナーのプログラムとお申し込み方法

法人特化マンスリー事業のポイントと業界時流

第1 講座

営業社員1名で始められる、管理戸数ゼロからできる不動産ビジネスである法人特化型マンスリー事業の時流と事業のポイントについて弊社コンサルタントよりお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
不動産・賃貸支援部 中古リノベチーム
荒木 聖哉



特別 ゲスト 講座

管理戸数ゼロの仲介専門業者がたった2人で単月売り上げ1,000万円達成
事業立ち上げの軌跡

管理戸数ゼロから売り上げ2.2億円のストック収益ビジネスを確立した有村社長に、マンスリー事業をゼロから立ち上げられた株式会社エル・ディー・ケイがどのような経緯で立ち上げ、成果を出されたのかをお伝えいただけます。

株式会社エル・ディー・ケイ
代表取締役
有村 政高 氏



法人特化マンスリー事業成功のための 仕入・商品・集客・現場オペレーション

第3 講座

ストック収益で経営を安定化できるマンスリー事業の全体像を弊社コンサルタントよりお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
不動産・賃貸支援部 中古リノベチーム リーダー
山添 俊介



開催要項

開催 日程

2024年1月22日（月） 13:00～16:00（受付開始12:30～）

会場：株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

【JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分】

※お申込み期限：1月18日（木）

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、会場はマイページにてご確認ください。また最少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。

【年末年始のお知らせ】

※2023年12月28日（木）～2024年1月8日（月）までは電話がつながらなくなっております。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4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ませようお願い申し上げます。

受講料

・一般価格 20,000円（税込 22,000円） / 一名様

・会員価格 16,000円（税込 17,600円） / 一名様

※ 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）にご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お問い合わせ

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

【TEL】0120-964-000（平日9:30～17:30）

※お電話・メールでのセミナー申し込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※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

Webからの申込み

右記のQRコードを読み取っていただきWebページよりお申込みくださいませ。

【セミナー情報をWebからもご確認ください】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107985>

