



不動産業界向け

少投資・省人化でできるビジネスモデル

マンスリー事業で たったの2名で

ストック売上 **1.6** 億円 達成!



インバウンド需要でホテル単価高騰時代!

本誌限定インタビュー

1.6億円のストック売上達成の
秘訣を公開

- ✓ 売上1.6億円を達成できたマンスリー事業の立ち上げ方を公開
- ✓ 自社HPで年間960件の反響を獲得できたWebマーケティング手法公開
- ✓ 社員1名、パート1名の省人化でできるビジネスモデル

詳しくは中面へ!

株式会社パシオン
代表取締役
金 午 実 氏

2年でストック売上1.5億円を達成する法人マンスリービジネス お問い合わせNo. S108847

大阪
会場

2024年
3月14日 木

東京
会場

2024年
3月21日 木

開催時間

13:00~16:30 (受付開始 12:30~)



主催



サステナブルな成長を追求する

Funai Soken

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
船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※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。)

108847

マンスリー事業を**管理物件ゼロ** から**立ち上げて年間1.6億円** の**ストック売上**の事業へ成長!!

株式会社パシオン

代表取締役 **金 午実氏**



新築着工棟数の減少など、住宅・不動産業界に悪いニュースが多い昨今。

住宅・不動産業界で今時流の追い風を受けているビジネスがある。それが**マンスリービジネス**である。マンスリー事業は、現在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**である。

■ マンスリー事業とは??

物件仕入

空室物件の仕入・建築
(管理・一般・他社)

例：賃料5万円でサブリース仕入れ
(1K 25㎡)

商品化

マンスリー物件として商品化

例：家具家電付
デザイナーズコーディネート
(約15万円～)

集客

ネット集客×法人集客

例：自社Webサイト集客
ポータルサイト集客
法人営業集客

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!!

マンスリー事業とは非常に簡単なビジネスモデル。市場の空室物件を借り上げ、「鞆一つで生活・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や観光客へ貸し出すビジネスモデルです。

今回は、マンスリービジネスの時流の追い風に乗って事業の拡大を続ける株式会社パシオン 代表取締役 金午実氏に事業成功の秘訣を伺いました。





本業とのシナジーを活かすべくマンスリー事業へ参入!!

■ マンスリー事業に参入したきっかけは??

弊社はもともとワンルームマンションなどの投資用不動産の販売をメインに事業を行なっていました。マンスリー事業に参入したきっかけは、自社が行なっている不動産売買とのシナジーがあると感じたからです。

それに加えて、自社が元来行なってきたビジネスは電話営業がメインのビジネスだったんです。電話営業はこれからの時代、インターネットが普及してきたときに衰退してしまうと感じました。そのため、インターネットの普及によって衰退することがない事業だと感じてマンスリー事業に参入を決めました。

マンスリーマンションのビジネスモデルは今までR社など大手企業しかできない業態ではありましたが、インターネットの普及の恩恵を受けて、我々のような中小企業が取り組めるようになりました。

しかも、今までのビジネスだと収益の構造がフロー収益メインだったので、営業マンの数や営業マンのスキルによって業績が左右してしまい不安定でした。マンスリービジネスの収益構造は、部屋数を増やせば増やすほどストックの収益が増えていくことで経営が安定するというところも魅力に感じました。

■ マンスリー事業に参入してどうでしたか??

マンスリー事業に参入したのは2019年の6月だったのですが、実は事業参入直後に新型コロナウイルスが流行りだしたんです。コロナウイルスの影響を受けながらマンスリー事業用の部屋数を着々と増やして今は160室を超え、マンスリー事業は売上1.6億円を超える事業にまで成長することができました。





本業とのシナジーを活かすべくマンスリー事業へ参入!!

■ マンスリー事業に参入して良かったことは??

先ほどもお伝えしましたが、事業参入直後にコロナ禍に突入してしまいました。

コロナ禍に突入してマンスリー事業のニーズが無くなってしまったかと心配していましたが、出張の需要やコロナウイルスに罹った方の隔離用、持ち家のリフォーム中の仮住まいなど、多様なニーズがマンスリーマンションにはあることを事業参入後感じました。

多様なニーズがあるため、コロナ禍に突入しても売上はある程度たちました。物件の仕入れについては抑えて運用をしていました。

マンスリー事業に参入してよかったことの1つ目は、人が少なくても事業が成り立つということですね。

基本的には正社員は2名で事業を行なっています。部屋の清掃や受付などでパートの社員もおりますが、マンスリー事業は人が少なくてもできるビジネスだなと感じています。

2つ目は、“営業マンを育成する”ことが不要なことです。

今までやっていた事業は営業を育成しても限界があるなと思い、人を増やしてスケールすることができませんでした。しかし、マンスリー事業は特に営業は必要ないので営業マンを育成する必要はありません。マンスリー事業用のマニュアルを使えばほぼすべて教えることができます。本当に楽になりました。

育成が必要ないので、今までやっていた事業と違って人の採用をして事業をスケールすることができました。

3つ目は、フロー収益からストック収益に収益構造が変わったことですね。やっぱりストック収益のビジネスを始めたことで経営は安定しました。期が変わったときにゼロから数字を作る必要がなくなり、数字を読みやすくなりました。マンスリー事業に参入して本当によかったです。



今後はマンスリー事業を5億円の事業へ展開予定!!

■ 今後のマンスリー事業の展望は!?

将来的にはマンスリー事業で売上5億円まで育てていきたいです。

今は部屋数が166部屋・売上が1.6億円の事業ですが、将来的には400部屋・売上5億円の事業にまで育てたいと考えています。

この目標に向かって、2024年は年間84件の物件仕入れを目標に活動を始めています。

出張のニーズがかなり増えてきていることもあり、私共の会社がある新大阪駅の周辺の物件を中心に、大阪市内の物件仕入れを強化していきたいと考えています。また、事業をさらに拡大していきたいのでさらに人の採用をスタートしたところです。

■ 最後にこの事業に興味を持たれている方に一言お願いします

「営業マンを育成する必要がないのでスケールしやすい事業」

ということですかね。私から言えるのは。

マンスリー事業を実際にやってみて私が感じるのは、もともとやっていた事業よりも圧倒的に楽な事業ということですね。

人も少なくて済みますし、仕組み化することで事業が伸びていきます。

そして、**何よりストック収益が入ってくるようになるので経営が安定しました。**

マンスリー事業にチャレンジしてみてよかったなと思います。

皆さんもぜひチャレンジしてみてはいかがでしょうか。

訪日外国人2,400万人の現代。

時流ビジネスで、ストック収益を作る!!

千載一遇のチャンスは目の前にある!!



どうして今、マンスリー事業なのか？

株式会社船井総合研究所

コンサルタントが勧める

不動産支援部
マンスリーチーム リーダー

5つのポイント

山添 俊介

こんにちは！株式会社船井総合研究所の山添俊介です。

マンスリー事業付加の成功事例はいかがでしたでしょうか。

マンスリー事業は成長市場で空白マーケット！！

ニーズもあるため世間が必要としている事業です！

こちらではレポートをお読みの皆様が、マンスリー事業に取り組むべき理由を5つのポイントで解説させていただきます。

■ Point1 時流の後押しを受けられるビジネス

2024年はマンスリー事業が伸びる!!

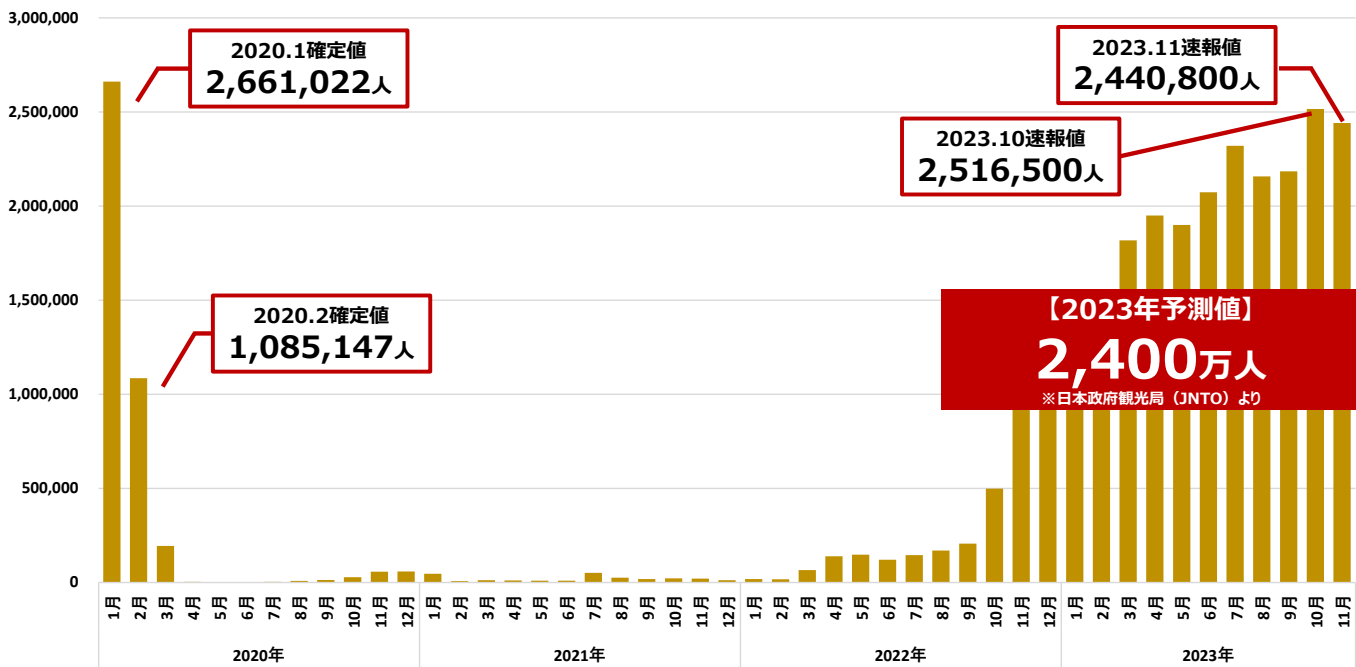
不動産業界の時流最先端のビジネスはマンスリービジネス!!

マンスリービジネスは観光客や法人出張者に対して宿泊場所を提供するサービスであるため、ビジネスホテルの稼働率が上がれば上がるほどマンスリービジネスの市場は拡大します。

2023年から2024年にかけてインバウンド需要がコロナ前の水準まで戻ってきたため、ビジネスホテルの価格・稼働率が全国的に上昇しています。

コロナ禍における訪日外客数の推移

出典：日本政府観光局（JNTO）



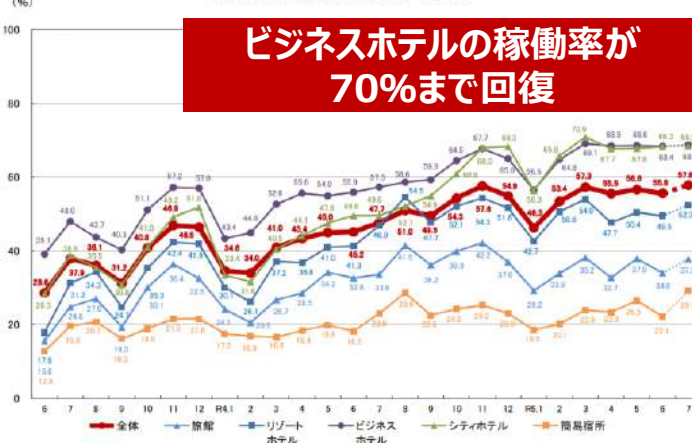
上記のグラフを見ていただければ、訪日外国人の数がコロナ前の水準に戻っていることがわかりかと思います。また、ビジネスホテルの稼働率についても右記のグラフを見ていただくと、コロナ前の水準に戻り稼働率は全国平均で70%まで回復しています。

そのため、マンスリー事業についても部屋の稼働率が上がり、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。

それに加えて今後円安が続いていけば、インバウンド需要がさらに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。

一施設タイプ別客室稼働率の推移



Point2 資格不要!!手軽に始められるビジネス

マンスリービジネスは、不動産業と
宿泊業の狭間にあるビジネスで
す。宿泊業には各種資格や免
許などが必要となるため、事業
スタートへのハードルがかなり高

	旅館・ホテル	民泊	マンスリー
商品	ホテル	空室物件	空室物件
集客	自社HP 旅行ポータルサイト	民泊専用 ポータルサイト	自社HP マンスリーポータルサイト
営業	—	—	法人営業
資格等	旅館業の許可	住宅宿泊事業免許 住宅宿泊管理業免許	不要（家主業）
宿泊/入居期間 上限規制	1泊～ 上限なし	1泊～ 年間180日以内	基本30日～ 上限なし

いかと思います。しかし、**マンスリービジネスには資格や免許は一切不要**です。

そのため、事業開始のハードルは低くなっています。また、マンスリービジネスは競合相手がビジネスホテルであるため、旅館・ホテルなどの宿泊施設や民泊よりも物件のハードルが低い。そのため物件仕入れについても実施がしやすいビジネスです。

Point3 仕組みを作れば誰でもできるビジネス

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！

マンスリー独自システム JMS

[illegible]

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るため、

営業育成などが不要なく、誰でもできるビジネス

です。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**

を作る第二の事業としてピッタリです。

Point4 ストック収益を上げて経営を安定化!!

マンスリー事業の3か年事業シミュレーション

	初年度	2年目	3年目
マンスリー売上	101,112,000	325,190,000	492,870,000
粗利益	34,940,000	128,000,000	195,870,000
広告宣伝費	5,850,000	24,600,000	27,600,000
人件費	7,200,000	14,400,000	18,000,000
設備経費	1,400,000	4,300,000	6,520,000
その他経費	8,720,000	6,270,000	7,536,720
経費合計	23,170,000	49,570,000	59,656,720
営業利益	13,170,000	77,520,000	142,740,000

マンスリー事業を立ち上げるにあたっての経営にとっての一番のメリットは、ストック収益が上げられることです。

左記はマンスリー事業立ち上げから3年での収支計画です。

マンスリー事業は事業立ち上げで部屋数を400室に増加させることで、
売上4.9億円・粗利1.9億円・営業利益1.4億円を作ることができる事業です。
部屋数を増やせば増やすほど、ストック収益があげられるビジネスモデルとなっています。
マンスリー事業を立ち上げて400室まで部屋数を増やせば毎年1.4億円の営業利益が確保された状態で事業ができるため、本業への投資なども強気でできるようになります。
マンスリー事業は経営を安定化させるだけでなく、強気の経営をするための心強い味方になる事業です。

Point5 周辺事業への参入の足掛かりになる

マンスリー事業は先ほどもお伝えした通り
“宿泊業”と“不動産事業”の狭間のビジネスです。マンスリー事業への参入で旅館業・ホテル事業や民泊事業、不動産業、なかでも一般賃貸ビジネスへの参入も可能になります。また、収益不動産事業への参入やシナジーを生む事業にもなります。
ウッドショックやアイアンショックなどを受け、新築アパートの利回りの低下・賃貸の空室率も30%を超えている今マンスリー運用で利回りアップも望めます。
上記のように、マンスリー事業は数々の周辺事業への参入の足掛かりになる事業です。

不動産事業の最新時流ビジネス!! マンスリービジネス 新規参入セミナー

新規参入に最短期間で成功する方法を大公開!!
業界の現状から具体的ノウハウまでたった1日に凝縮!

東京・大阪
2会場にて開催

2024年

3月14日(木) 船井総合研究所 大阪本社

3月21日(木) 船井総合研究所 東京本社

13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

特別ゲスト

株式会社パシオン

代表取締役 金 午実氏



ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介したマンスリー事業については、仕組み化さえしてしまえば簡単なビジネスではありますが、取り組みの手順を間違ってしまうと、どんなにすばらしい事業だとしても成功には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社パシオンの金社長をお招きし、立ち上げからこれまでの経緯をお話しいたします。お話いただくノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。一日でマンスリー事業のすべてがわかるようにプログラムを構成しておりますので一見の価値があることは間違いありません。ぜひ皆様のご参加をお待ちしております。

いかがでしたでしょうか。マンスリー事業の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間半かけてたっぷりとお伝えします。質疑応答の機会もご用意いたしますので疑問に感じることは解消していただけます。また、個別の無料相談もセミナーの特典となっていますので、皆様の状況に応じた事業スタートの段取りを具体的に落とし込むことができます。

そして今回は、本事業で大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

マンスリー事業はインバウンド需要拡大に伴い、ビジネスホテルなどの価格が高騰している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モデルです。「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このように事例を大公開するセミナーで話をしていただけることは普通ではまずありえません。大変貴重な講演となりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方はご遠慮ください。**

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い方に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも、なんと1名様わずか22,000円（税込）です。ただし、今回はご用意できる席数は30名様限りとさせていただきます。

追加開催は今後実施しません。今回の講演のみの開催になりますので、お早めにお申込みください。

また、本セミナーでは新規事業の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。**事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいたら一緒に参加されることを強くお勧めします。**早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権になります。知っている方だけが得をするビジネスです。今がまさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して新たな収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか…是非このチャンスを掴み取ってください。どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 マンスリーチーム
リーダー

山添 俊介

本セミナーのプログラムとお申し込み方法

第1 講座

3年でストック売上3億円を突破するマンスリービジネスを立ち上げるポイント

- Point 1 : 営業1.5名で初年度100室以上の物件仕入れを達成する方法とは
- Point 2 : 月間100件反響獲得するためのWebマーケティング手法とは
- Point 3 : 稼働率75%以上を実現する賃料設定基準とは
- Point 4 : 法人比率70%以上を実現する法人包括契約とその営業手法とは

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 マンスリーチーム チーフコンサルタント
荒木 聖哉



特別 ゲスト 講座

たった2人でマンスリー事業を立ち上げてストック売上1.6億円を突破できた 具体的な取り組みとは

- Point 1 : 新規事業として法人マンスリーを立ち上げて成功させるポイントを公開
- Point 2 : 150室仕入れするために取り組むマンスリー仕入れ活用量を公開
- Point 3 : 稼働率75%を達成する弊社の賃料設定のルールを公開
- Point 4 : 未経験でもできた仕入れ・商品化マニュアルを公開
- Point 5 : 年間反響1,500件以上獲得するためのWebマーケティング手法を公開

株式会社パシオン
代表取締役
金 午実 氏



第3 講座

法人マンスリー事業立ち上げ3年でストック売上3億円突破するロードマップ

- Point 1 : 異業種でも参入できる法人マンスリー事業の立ち上げマニュアルを公開
- Point 2 : マンスリー500室以上運用している企業の成功の秘訣を公開
- Point 3 : 高効率・高生産性事業として法人マンスリーを立ち上げるロードマップを公開

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 マンスリーチーム リーダー
山添 俊介



開催要項

講座内容はすべて同じです。ご都合の良い日時をおひとつお選びください。

大阪会場：2024年3月14日（木） 13：00～16：30（受付開始12：30～） 申込み期限：3月10日（日）

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分]

東京会場：2024年3月21日（木） 13：00～16：30（受付開始12：30～） 申込み期限：3月17日（日）

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]

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。

・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し込み
適用となります。

開催 日程

受講料

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。

※お申し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/108847>

