



新規事業をお探しの皆様

セミナー開催日

東京

2024年**5月8日**水 14:30~17:00
[受付開始 14:00~]

株式会社船井総合研究所 東京本社

「借りて貸す」だけなので簡単に参入可能!

マンスリービジネスでストック売上

2.2億 突破!

たったの2名で

店舗
なし

営業育成
なし

不動産免許
なし

「少投資」「省人」で始められるビジネス

本誌限定インタビュー

売上2.2億円のストック事業を5年で 立ち上げた軌跡を公開!

マンスリービジネスの特徴

- ✓ 社員1名で始められる!!
- ✓ 「仕入れ」は業者から借りるだけ!!
- ✓ HP反響だけで年間1,000件獲得!!



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



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

マンスリー新規立ち上げ2名でストック売上2.2億円の軌跡 お問い合わせNo. S112150

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大阪市中央区北浜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。) → 112150

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

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により稼働率が上がり、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!?!?

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。

省人・少投資でできるビジネスモデルで ストック売上を作って経営を安定させたい 事業者必見!!

【このような経営者におすすめのビジネスです】

- ☑本業以外の新しい柱を作りたい
- ☑1,2名でできる生産性の高いビジネスをしたい
- ☑ストック型のビジネスをしたい
- ☑少投資で始められるビジネスをしたい
- ☑不動産未経験・異業種でもできるビジネスをしたい
- ☑今、時流のビジネスをしたい

マンスリービジネスの新規立ち上げで株式会社エル・ディー・ケイは
毎月1,800万円のストック売上を達成されました。

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。

紙上特別講座

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？

コンサルタントが勧める

5つのポイント

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

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!!**

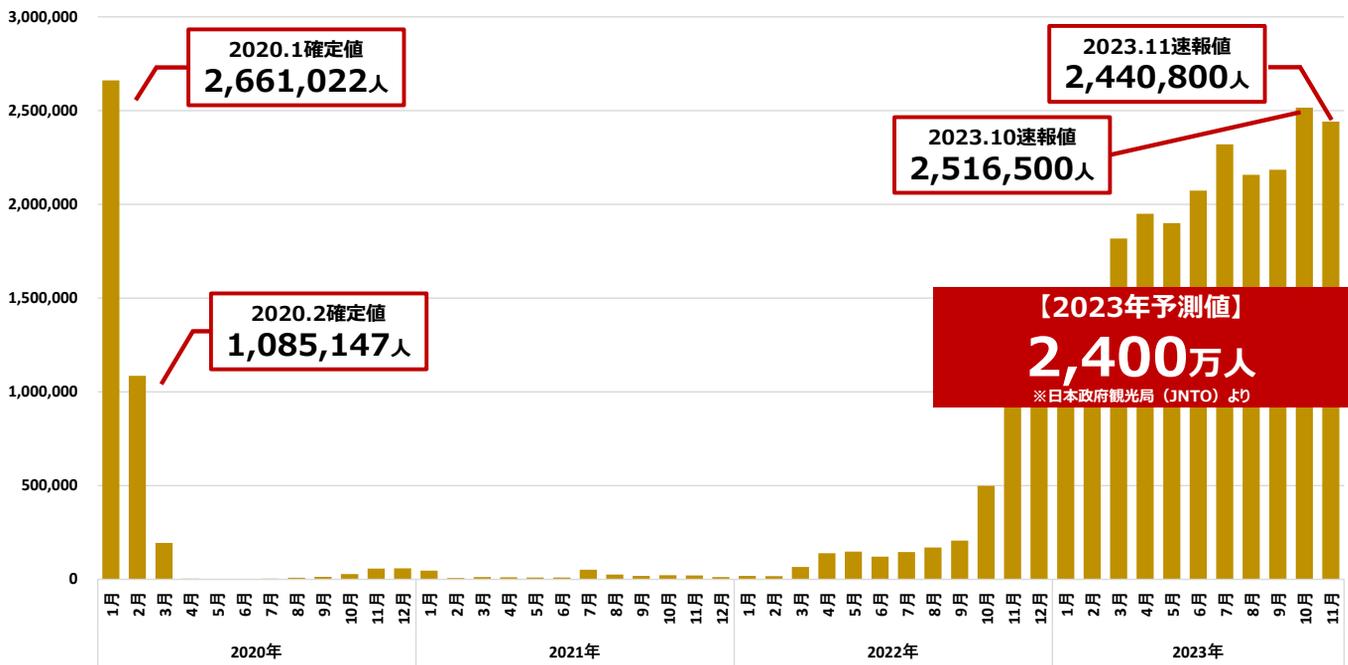
マンスリービジネスは観光客や法人出張者に対して宿泊場所を提供するサービスであるため、**ビジネスホテルの稼働率が上がれば上がるほどマンスリービジネスの市場は拡大します。**

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。

紙上特別講座

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おわかりかと思います。また、ビジネスホテル

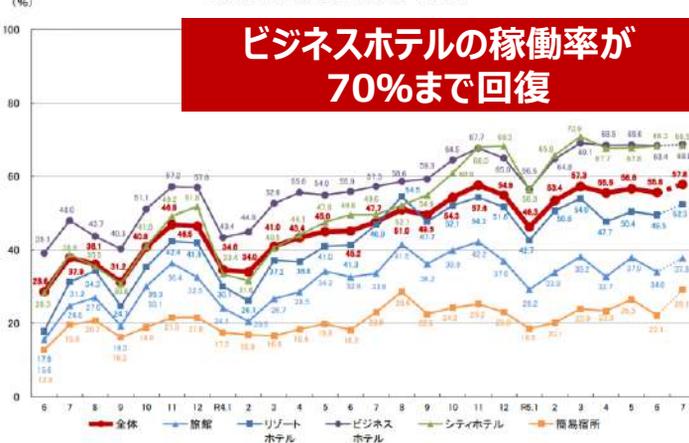
の稼働率についても右記のグラフを見ていただくと、コロナ前の水準に戻り稼働率は全国平均で70%まで回復しています。

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く、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



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、

営業育成などが必要なく、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

を作れ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。

本セミナーのプログラムとお申し込み方法

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



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

特別 ゲスト 講座

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



第3 講座

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

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。

マンスリービジネスを立ち上げるにあたって明日からできる実施事項をまとめ講座とし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
不動産支援部 マンスリーチーム リーダー
山添 俊介



まとめ 講座

開催要項

開催 日程

2024年5月8日（水） 14:30～17:00（受付開始14:00～）

会場：株式会社船井総合研究所 東京本社

〒104-0028 東京都中央区八重洲2丁目2-1 東京ミッドタウン八重洲35階

JR「東京駅」地下直結（八重洲地下街経由）※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

※お申込み期限：5月4日（土）

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。

受講料

・一般価格：税抜 20,000円（税込 22,000円） / 一名様

・会員価格：税抜 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も適用となります。

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」と検索してご確認ください

お申込みはこちらから

右記のQRコードからお申込みくださいませ。

【セミナー情報を下記セミナーページからもご確認くださいませ】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112150>

