

全業種参入可能！業界経験不問！

インバウンド需要拡大！ホテル価格高騰！  
を利用した時流ビジネス

# 「借りて貸す」だけのマンスリービジネス

社員  
1名

ストック  
売上

# 1.7 億円

店舗不要

営業  
利益率 **10%超**

異業種参入可

マンスリービジネスを始めて **営業1名で**  
**ストック売上1.7億円** を達成  
できました。

詳しくは中面をご確認ください！

## ■ マンスリービジネスの特徴 ■

- ✓ 少投資・店舗不要でできる**簡単ビジネス!**
- ✓ “借りて貸す”だけだから、**異業種参入OK!**
- ✓ **新人営業1名で育成無し**でできる!

特別  
ゲスト  
講師

株式会社さくらリアルティ  
代表取締役

井上 慶一 氏

東京  
会場

2024年  
**6月27日** 木

船井総研グループ 東京本社  
サステナグローススクエア TOKYO  
10:00~12:30 (受付開始 9:30~)



主催

簡単に参入できるマンスリーストックビジネスセミナー

お問い合わせNo. **S114188**



サステナグロースカンパニーをもっと。

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

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。) → **114188**

**マンスリー事業を  
管理物件ゼロから立ち上げて  
毎月1,500万円の  
ストック売上が入るようになり  
経営が安定しました**



株式会社さくらリアルティ

代表取締役 **井上 慶一** 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昇し、1室あたりの費用が高くなることで**時流的に収益が上がりやすいビジネス**である。

## ＜ゲスト企業の売上推移＞



## 【ゲスト企業がマンスリー事業に参入したきっかけ】

- ☑既存事業の競争が激化しており、今後の事業展開に限界を感じていた。
- ☑ストック収入で経営を安定させる必要性を感じていた。
- ☑属人性が低い、誰でもできるビジネスモデルのスタートを考えていた。
- ☑インバウンドや時流に適したマンスリー事業に興味を感じていた。

## 【ゲスト企業がマンスリー事業に参入した結果】

### ■ Point1 利益率が非常に高い

ストックビジネスは安定するものの利益率が低い傾向にあるが、ストックビジネスであるにもかかわらず利益率が高いビジネスになった。

### ■ Point2 少人数でも運営可能

売上1.7億円・粗利5,500万円程度を3名で運営している。賃貸事業の平均粗利生産性が1,000万円に対して、マンスリー事業の生産性は1,800万円と高い生産性を実現している。

### ■ Point3 素人でもできる

現在のスタッフは不動産未経験で構成されており、不動産業未経験者でも実現できるビジネスモデルである。また、未経験でも営業利益1,800万円を実現できる。

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

【このような事業者におすすめのビジネスです】

- ☑本業以外の新しい柱をつくりたい
- ☑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さくらリアルティは  
毎月1,500万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、そのようなマンスリー事業の成功のポイントをお伝えしま  
す。

## インバウンド需要過去最高

時流ビジネスで、ストック収益をつくる!!

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

3つのポイント

株式会社船井総合研究所

不動産支援部  
不動産グループ マネージャー

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!!

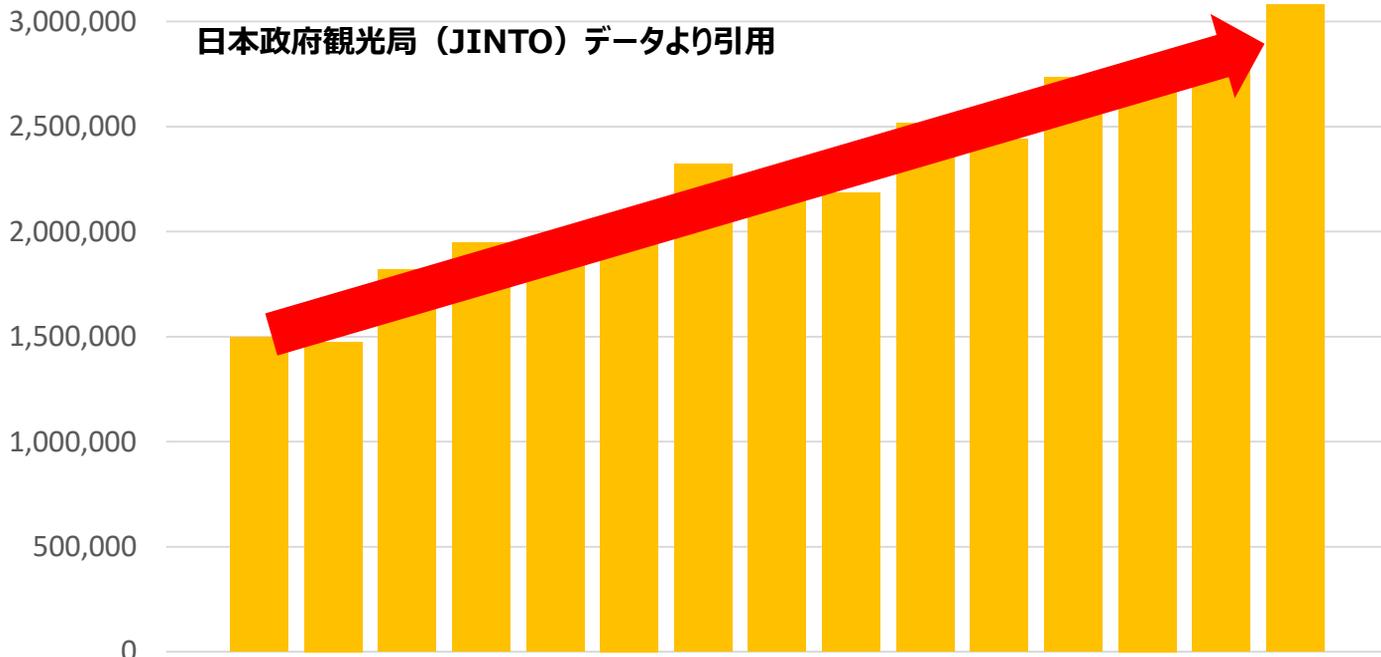
マンスリービジネスは観光客や法人出張者に対して宿泊場所を提供するサービスであるため、インバウンド需要が増えれば増えるほどマンスリービジネスの市場は

拡大します。2024年はインバウンド需要が過去最高を更新しています。インバウンド需要が増えればビジネスホテルの稼働率は上がり、価格が上がるためマンスリー市場は今後さらに成長市場となることを肌で感じています。

# 紙上特別講座

## 訪日外国人の推移（2023年1月～2024年3月・単月）

日本政府観光局（JINTO）データより引用



**2024年3月訪日外国人数が  
単月過去最高（300万人）**

上記のグラフを見ていただければ、2024年訪日外国人の数が増え続け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。

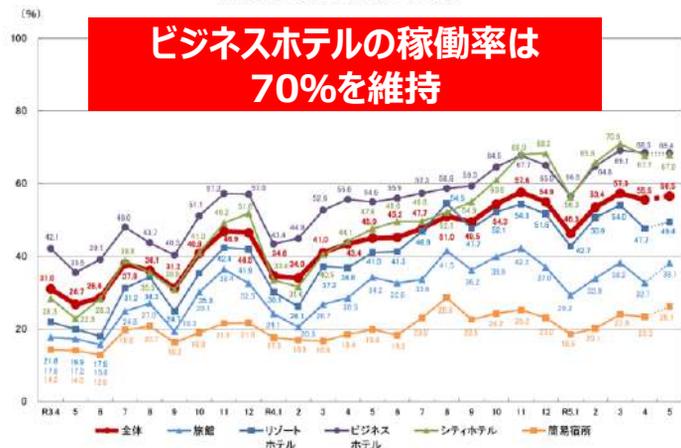
マンスリー事業の稼働率はビジネスホテルの稼働率に左右されるため、マンスリー事業

についても部屋の稼働率が上昇し、1室あたりの収益が高くなることで、

**時流的に収益が上がりやすい状況です。**

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。

—施設タイプ別客室稼働率の推移—



**ビジネスホテルの稼働率は  
70%を維持**

## 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<br>旅行ポータルサイト | 民泊専用<br>ポータルサイト       | 自社HP<br>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<br>住宅宿泊管理業免許 | 不要(家主業)              |
| 宿泊/入居期間<br>上限規制 | 1泊~<br>上限なし       | 1泊~<br>年間180日以内       | 基本30日~<br>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 仕組みをつくれ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・高効率の仕組みづくりとして、**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つくれる第二の事業としてピッタリ**です。

# 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 不動産グループ チーフコンサルタント  
荒木 聖哉



## たった2人で売上1.7億円達成の事業立ち上げの軌跡

売上1.7億円のストック収益ビジネスを確立した井上社長に、マンスリー事業をゼロから立ち上げ、どのような経緯で成果を出されたのかをお伝えいただけます。

株式会社さくらリアルティ  
代表取締役  
井上 慶一 氏



## 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。

株式会社船井総合研究所  
不動産支援部 不動産グループ マネージャー  
山添 俊介



## まとめ 講座

### 開催日時

東京会場 2024年6月27日(木)

10:00~12:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO  
〒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  
八重洲セントラルタワー35階

JR「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)  
東京メトロ丸ノ内線「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)

※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

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。

### お申込み期日

銀行振込み: 開催日6日前まで クレジットカード: 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます

### 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)へご入会中のお客様のお申込みにご利用となります。

## お申込み方法



### 【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



### 【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114188>  
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「114188」をご入力し検索ください。



E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。