

賃貸管理業界向け

特別ゲスト企業
株式会社明和不動産

賃貸管理物件150件を 法人マンスリー転換

たったそれだけで

年間売上

+2億円

●稼働率**90%以上**

●平均家賃収入**5万円→12万円**

※マンスリー転換物件の平均額

ゲスト講師

株式会社明和不動産
法人事業部 執行役員

山口 裕康 氏

マンスリービジネスの特徴

- ✓ **社員1名**で始められる!!
- ✓ 賃貸仲介よりカンタン!!なのに**少人数・高収益!!**
- ✓ HP反響だけで年間**1,300件**獲得!!

当日お伝えする**企業の秘密**は中面にて →

主催

法人特化マンスリー事業で少人数・高生産性セミナー

お問い合わせNo.S114523



サステナブルな成長を志す。

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。) →

114523

管理物件150戸を 法人マンスリーに転換!! それだけで 売上+2億円!!

株式会社明和不動産

法人事業部
執行役員

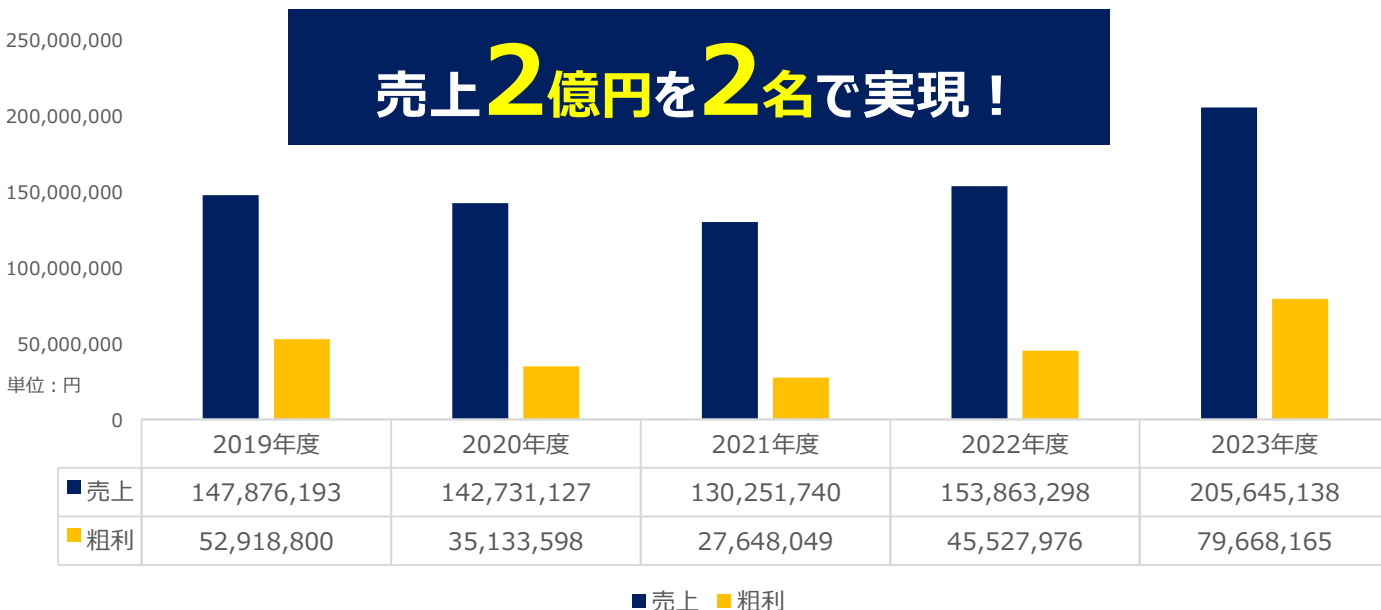
山口 裕康氏



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】

- ☑当初は空室対策の一環で事業をスタートした
- ☑事業開始当時は20室～30室の運用にとどまっていた



マンスリー事業の専任者を置き部屋数を増やした!!



- ☑現在では自社の管理物件150件をマンスリー運用に転用
- ☑売上2億円を2名で作る超高生産事業に!!

【管理物件150戸をマンスリー転用した結果】

■ Point1 高生産性の事業に変わった

最初は空室対策で始めたマンスリー事業だったが、ストックビジネスでありながら高収益な事業であるマンスリー事業。売上2億円・粗利7,500万円を2名で運営する高生産の部署になった。

■ Point2 市場の追い風が吹いている

以前に比べて、インバウンド需要の増加によりホテルの価格が高くなっている状況、人口減少で賃貸価格が上がらない今の状況を踏まえると今後のマンスリー市場はますます伸びていく。

■ Point3 少人数でも運営可能で誰でもできる

マンスリー事業を2名で運営している。
高生産性な事業にもかかわらず少人数で運営が可能。
そのうえ営業的な要素が少なく誰でもできるビジネスだった。

自社の管理物件を活用して最短最速で 会社の生産性を上げたい会社必見!!

【このように思われている管理会社必見】

- ☑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明和不動産様は
毎月1,600万円を超える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!!**

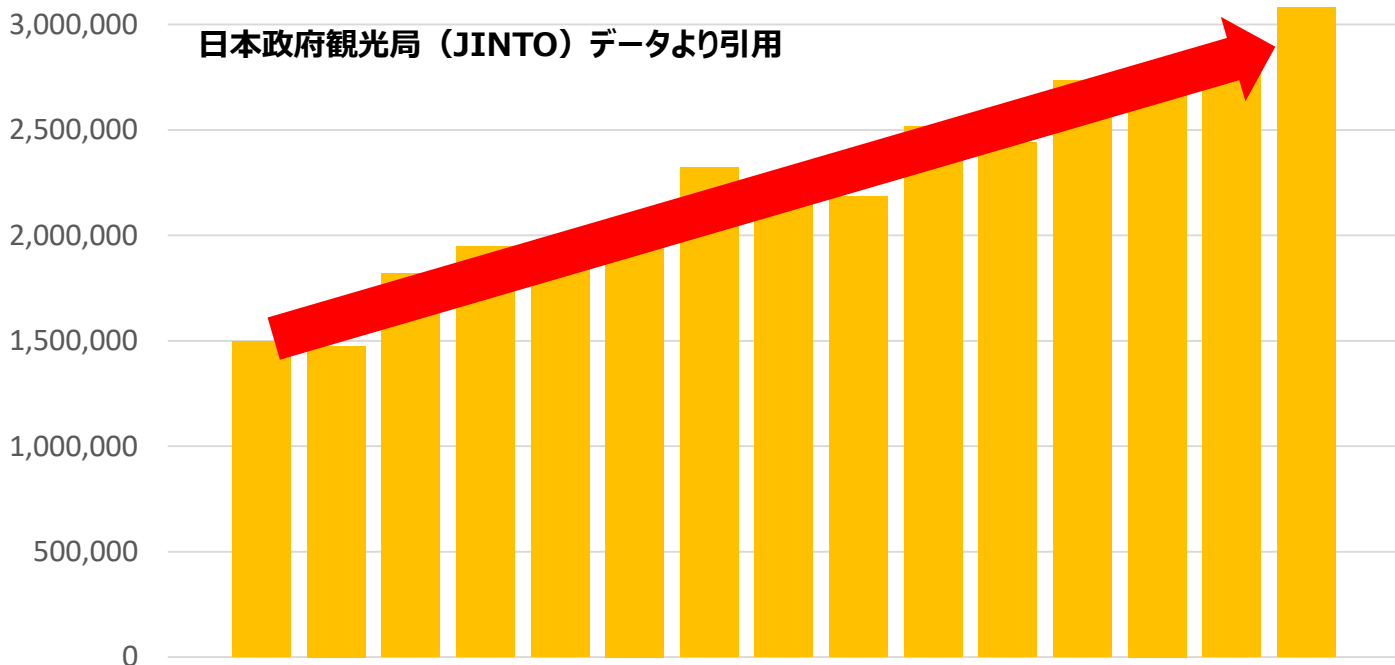
マンスリービジネスは観光客や法人出張者に対して宿泊場所を提供するサービスであるため、**インバウンド需要が増えれば増えるほどマンスリービジネスの市場は**

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4月・単月）

日本政府観光局（JINTO）データより引用



単位：人

**2024年4月訪日外国人数が
3月・4月2か月連続で300万人を超え**

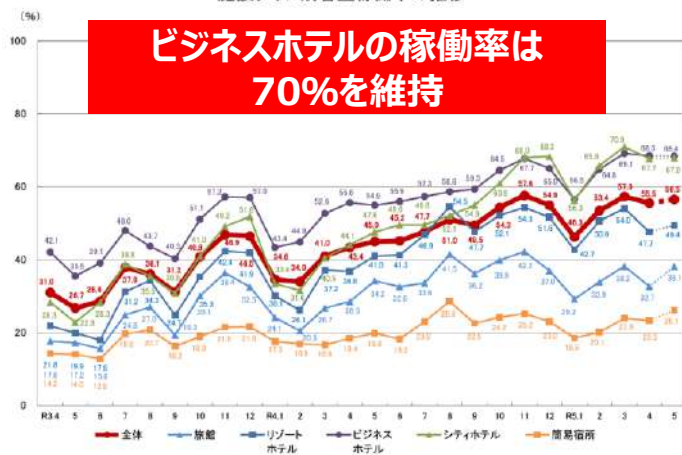
上記のグラフを見ていただければ、2024年訪日外国人の数が増え続けていることがおわかりかと思います。また、ビジネスホテルの稼働率についても右記のグラフを見ていただくと、コロナ前の水準に戻り、稼働率は全国平均で70%まで回復しています。

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―



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

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 マンスリーチーム
關川 裕一郎



少数でストック売上1.5億円突破できた具体的な取り組みとは

売上1.5億円のストック収益ビジネスを確立した山口様に、株式会社明和不動産がどのようにして、マンスリー事業で少人数高生産性を実現されているのかをお伝えいただきます。

株式会社明和不動産
法人営業事業部 執行役員
山口 裕康 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 マンスリーチーム チーフコンサルタント
荒木 聖哉



まとめ講座

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 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7月18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
〒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]より八重洲に移転し、開催いたしました。ご来場の際はご注意ください。

14:30~17:30 (受付開始：開始時間30分前~)

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もございます

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適用となります。

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/114523>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「114523」をご入力し検索ください。



E-mail 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。