



ストックビジネスを
お探しの皆様

セミナー開催日

2024年 10月16日 水
14:30~17:30 [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

ホテルの稼働率・単価の上昇で超・追い風!
マンスリーマンション 新規立ち上げ

事業売上 **2.2億** たったの2名で **突破!**

賃貸空室を「借りて貸す」
だけなので簡単に参入可能!
「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

ストック事業を立ち上げ、5年で
売上2.2億円に到達した軌跡とは!

詳しくは中面へ!



ステラーフォース株式会社
代表取締役CEO

有村政高氏

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. S1 18999

主催



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。) →

118999

《特別配信》 マンスリー事業立ち上げ成功事例レポート

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

ステラーフォース株式会社

代表取締役CEO **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・单身タイプ中心(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。

【ゲスト企業がマンスリー事業に参入したきっかけ】

- ☑売上を伸ばすためにはマンスリー事業がいいと考えた
- ☑ストック収益を作って経営を安定させたかった

マンスリー事業の専任者を置きマンスリー事業開始!!

- ☑現在では2.2億円のストック事業になった!!

【専任担当者を置きマンスリー事業を開始した結果】

■ Point1 マンスリー事業が収益の柱になった

コロナ禍の時は部屋が埋まらず苦しい時期を過ごした。
しかし、今やマンスリー事業が本業となりマンスリー事業を始めていなければ会社は大きくなっていなかった。

■ Point2 市場の追い風が吹き今後も伸びる

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 他の事業展開も見えてきた

マンスリー事業を一步踏み出し参入した結果、MonthlyBankというマ
ンスリー仲介事業・宿泊事業への参入もすることができた。マンスリー事
業を入口に周辺事業へ参入し、経営の多角化につながっている。

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ステラーフォース株式会社は
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に、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続けている!!

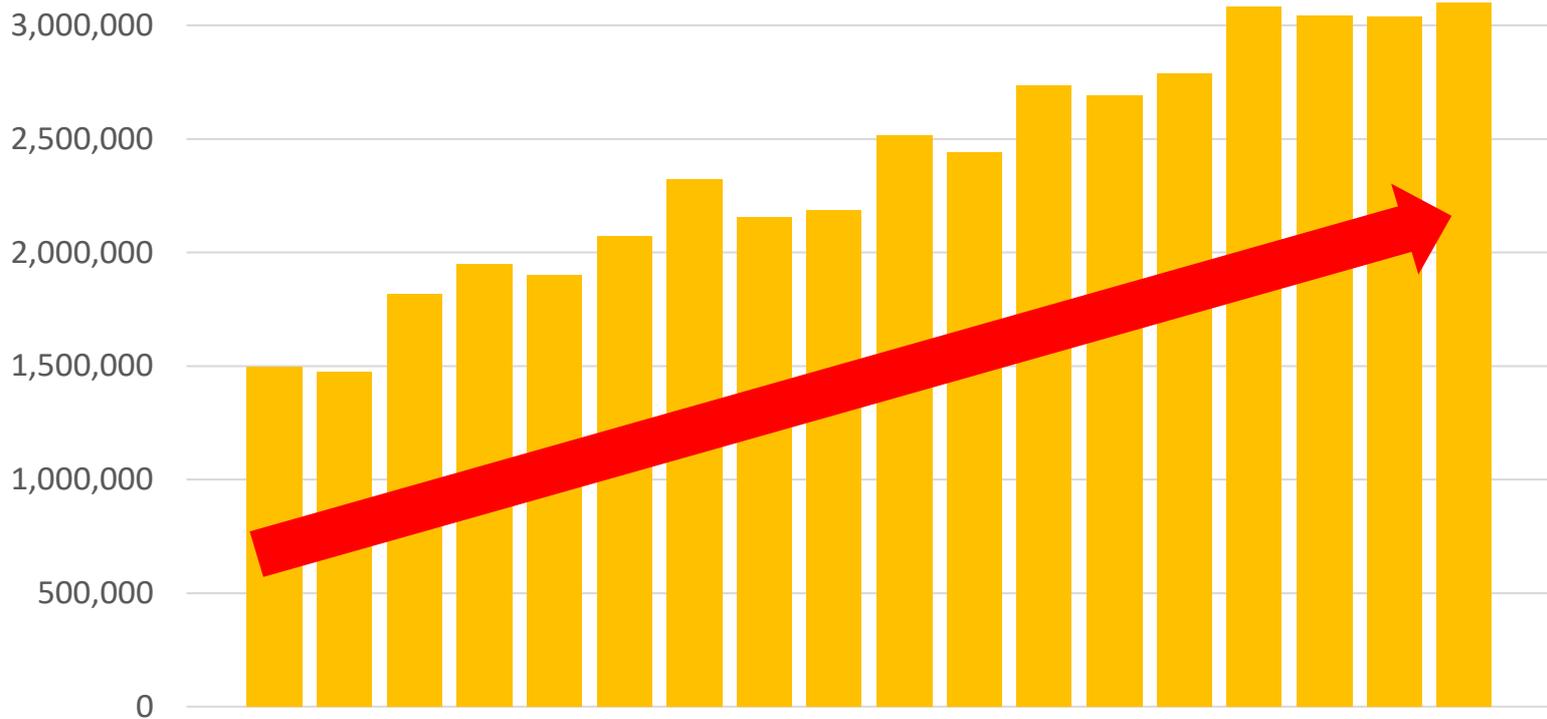
不動産業界の時流最先端のビジネスはマンスリービジネス!!

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6月・単月）



単位：人

※日本政府観光局（JINTO）データより引用

2024年6月訪日外国人数が313万人を超え過去最高!!

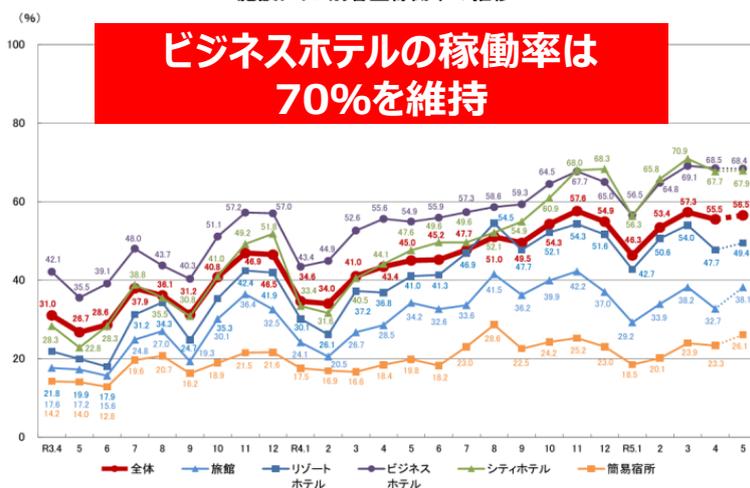
上記のグラフを見ていただければ、2024年訪日外国人の数が増え続けていることがおわかりかと思います。また、ビジネスホテルの稼働率についても右記のグラフを見ていただくと、コロナ前の水準に戻り、稼働率は全国平均で70%まで回復しています。

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、マンスリー事業にお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—



※出典：観光庁 宿泊旅行統計調査

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

商品
集客
資格等
宿泊/入居期間 上限規制

旅館・ホテル	民泊	マンスリー
ホテル	空室物件	空室物件
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
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）
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。

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人で単月売上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上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ステラーフォース株式会社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。

ステラーフォース株式会社
代表取締役CEO
有村 政高 氏



第3 講座

マンスリー事業成功のための仕入れ・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 不動産グループ マネージャー
山添 俊介



まとめ 講座

開催要項

開催 日程

2024年10月16日（水） 14:30～17:30（受付開始時刻30分前～）

会場：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）

※[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。

申込期日
・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あります

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）にご入会中のお客様のお申し込み
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。

※お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください

お申し込みはこちらから

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確認いただけます】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118999>

