

観光地なし、人口7万人の
地方の住宅会社だからできた！
営業利益3,000万円
民泊事業



株式会社Beハウス
代表取締役 飯田 高氏
【茨城県守谷市】

**パート社員だけで回せて、
たった2年で投資回収もできる
最高の事業と出会いました**

東京会場 2024年10月24日(木) 14:30~17:30

住宅会社向け民泊事業参入セミナー

お問い合わせNo.S119437

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

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.119437」を入力ください。)



観光地もなく、人口7万人の 小さな町ですが、 宿泊者が殺到しています!



茨城県守谷市
株式会社Beハウス
代表取締役 飯田 高氏

〈企業プロフィール〉株式会社Beハウス（茨城県守谷市・売上11億）
茨城県守谷市を拠点とする工務店。2020年度まで時点では相当な赤字が続いていたが、民泊事業参入により黒字経営に成功した。現在では茨城県龍ヶ崎市に8棟の民泊運営（建築中を含む）を行い、安定収入を得ることに成功。人手もほとんどかけずに回す仕組みを構築し、モデルハウスにも活用することで住宅事業やリフォーム事業も軌道に乗せることができた。

「このままではまずい…」

銀行からの新築事業撤退の提案を受け、当時の私は焦っていました。

20年以上住宅会社としてやっていましたが、近年の原価高騰、競合他社との価格競争に気が付けば赤字を続けていました。

「なにか方向転換を図らなければ…」と鬱々とした日々を過ごす毎日。

そんな中で光明が見え始めたのが、趣味で建築した

タイニーハウスの民泊

でした。

当時は自分自身で使おうと思って建築した

タイニーハウスですが、徐々に使わなくなって

しまっていた物件でした。もったいないから

貸し出そうと思い、軽い気持ちで民泊の

ポータルサイト(Airbnb)を調べ始めたのが

きっかけです。

延床わずか16坪。▶
建築費は原価800万円
土地は限界集落の隅っこで100万円で購入した。



▲当時建築したタイニーハウス。
飯田社長が休みの日に使用する
ために建築した物件。



こんな田舎に人が来るわけがないと思っていたので、1か月に数日でも埋まってくれて、少しでも収入を生み出してくれればと思ってポータルサイト(Airbnb)に掲載。

そんな物件だったのですが、意外なことに
掲載してわずか1日、2日ですぐに予約が

入り始め、**1か月经過する**

ころにはほぼ毎日入る

ほどの満室状態に…！



▲8月6日時点の予約カレンダー。
8月は全て予約で埋まり、9月も
既に3割ほど予約されている。

気が付けば**年間で運営すれば1,000万円以上の宿泊**
料になるほどの物件になっていたのです。

いったいなぜ、**こんな人口も少なく観光地もない、**

ところにわざわざ宿泊者が来るのか正直なところ不思議

でしたが、「このチャンスを逃すわけにはいかない…」と思い、なぜ埋まっていったのかを改めて考えてみました。

改めて宿泊者の客層を見てみると…

- ① 1都3県から来るカップルや友人同士
- ② サウナやBBQ(バーベキュー)をプライベートの空間で
楽しみたい方
- ③ 宿泊施設目的でゆっくり過ごしたい方
- ④ 新築の物件で非日常感を楽しみたい方

そんな方が多く来られていました。

こんな物件なんてどこにでもあるだろうと思って
いたのですがホテルや民泊のポータルサイトを
見てみると県内を見渡しても

「複数人が宿泊できる」 「新築」

の物件はまずほとんどなく、さらに

「サウナやプールがついている」

物件はうちの物件だけだったのです。

「待てよ…。これらの要素はモデルハウスでも出来てしまうのでは・・・？」

そう思い次の物件はモデルハウスにも使える民泊物件を作ることになりました。



佐藤
Airbnb利用歴1年

★★★★★・3週間前・お子様連れで滞在
1泊しました。BBQやサウナ、プールを楽しみました。
質問したらすぐに返信してくださり助かりました。



たか
目黒区, 日本

★★★★★・2024年7月・1泊滞在

BBQやサウナ、プロジェクターなどがそろっており十分に満喫できました。
サウナは温度が調節でき、すごく熱くもできるのでサウナ好きの方にもおすすめ
です。
水風呂の温度がぬるめでしたが、それはそれで気持ち良く利用しました。
リピートしたい、おすすめしたいと思えるお宿です！

▲ 宿泊者のレビューの一例
サウナやプール等をプライベートで
楽しみたい方が多く来られていた。

次に建築した物件はモデルハウスにもするために住宅街に。

正直、県外から来るには立地が相当悪い場所でしたが、タイニーハウスで入れた要素を兼ね

備えながら、**いざという時には住宅としての販売も**

できるようにした物件でした。



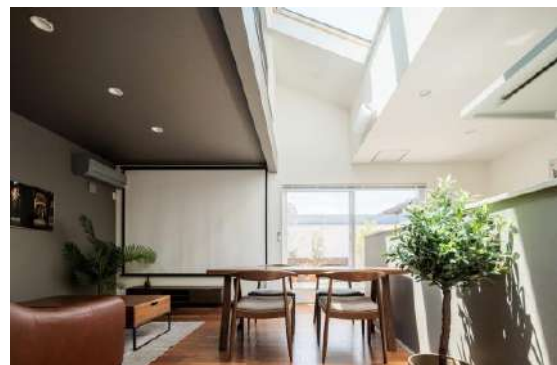
◀ 2棟目の物件。

近隣写真▶



◀ 浴室の近くに
サウナを配置。

リビングには▶
プロジェクターを
設置した



立地が悪かったこともあり、また宿泊者が集まるか不安でしたが…。

結果は**同じくほぼ毎日埋まる結果に…！**

「これはイケる…！」と思い次から次へと物件を作っていました。

それから数年かけて龍ヶ崎市内に**全部で8棟ほど作っていました**

たが、全てがほぼ同じく埋まる結果に。

気が付けば**数千万円の安定収入事業**となっていました。

値付け設定としてもビジネスホテルより高い設定にしたためか、客層もよくほとんどクレームありません。

しかも、私の会社では総務が兼任で事業を見てあとはパート社員が清掃に回るだけなので

ほとんど人件費もかかっている事業です。

宿泊されて物件を気に入られて購入する方や

投資家からも建築した物件を購入いただき、

キャッシュフローも大きく改善。

会社としてもなんとか黒字にすることができました。

さらによかったこととして、地域に**複数のモデルハウスもできた**

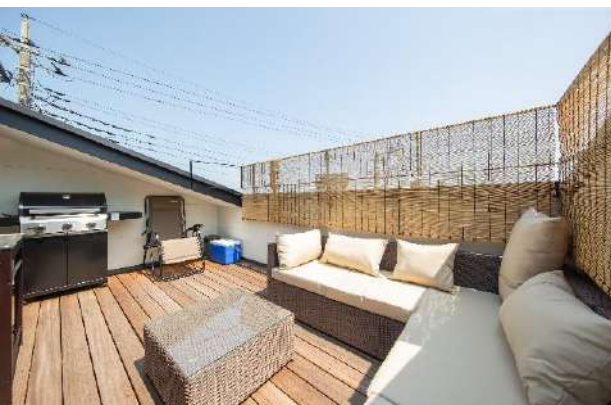
ため知名度が上がり、新築やリフォームの集客数

や契約率も大きく上がったことです。

県外から人が来る物件ということもあり、**地域活性にも多少なりと**

も役に立てていることも嬉しく思います。

【Beハウスの物件を一部ご紹介！】



◀ 3棟目の物件。
屋上でBBQ
(バーベキュー)を
楽しめる物件
にしました。
今年の夏はほぼ
全て満室です。

▶ 平屋タイプの物件
片側からの景色を
売りにしています。



◀ 広い土地が購入でき
たためドッグラン付
にしました。
犬と一緒に宿泊
できる家です。



▶ サウナとプールを楽し
める物件です。
サウナやプール目的の
方が多く来られます。



地元諫早にも 多数の宿泊者が来ています!! 住宅事業を補う安定収入 となりました!



長崎県諫早市
株式会社浜松建設
代表取締役 濱松和夫氏

弊社では**5棟のモデルハウス**

兼宿泊施設を運営しています。

正直なところ立地はあまり良いところにあるわ

けではありませんが、それでも**宿目的で**

多くの宿泊者の方にお越

しいただいています。

最近では**香港の方が14連泊し**

ていき、100万円以上の

宿泊費をお支払いいただきました。

建設スタッフ1名の**兼任で十分に**

回せますし、ほとんど

クレームもありません。

住宅事業を補う安定収入事業として、

また地域への知名度が上がった事業として

取り組んでよかったなと思っています。



▲森の宿としてブランド展開。
近隣に複数棟をまとめて運営。
基本的には森の中の立地。

空室情報 ②						
2024年8月						
月	火	水	木	金	土	日
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
		×	×	×	×	1 部屋
19	20	21	22	23	24	25
×	×	×	×	×	×	×
26	27	28	29	30	31	
×	×	×	1 部屋	×	×	

◀8月中旬時点での
予約状況。ほとんどの
施設で月内は予約が
取れないほど。

宿泊されていない日
はモデルハウスとし
て運用。



あなたの会社でも

数千万円の安定収入が可能です!

地方商圏×住宅会社だから
成功できる民泊のポイントがあります



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ
マネージャー 下枝将洋

ここまでお読みいただきありがとうございます。ここからは、
「地方商圏でもできる民泊事業に関してもう少し知りたい」と
思われている経営者の皆様に向けたセミナーのご案内です。

今回のセミナーテーマは、

「人口7万人の地方商圏でも成功できる 民泊事業参入の手法」

についてです。

一般的に民泊というと、

「観光地でないとできない」と思われるかと思いますが、そんなことは全くありません。

今回のレポートに掲載させていただいたBeハウス、浜松建設も全く観光地ではない立地
ですが、十分に宿泊者が集まっています。

実は宿泊というと観光が真っ先に思い浮かびますが、**「宿自体を目的」**

**とした宿泊者は全体の25%もいるというのが実
態です。**

旅行目的割合【%】※複数回答あり

宿でのんびり過ごす	温泉や露天風呂	地元の美味しいものを食べる	花見・紅葉などの自然観照	名所・旧跡の観光	テーマパーク・動物園など	買い物・アウトレット	お祭りやイベントへの参加	スポーツ観戦や芸能鑑賞	アウトドア	まちあるき・都市散策	果物狩り等各種体験	スキー・マリンスポーツ等	その他スポーツ	ドライブ	友人・親戚を訪ねる	ワーケーション	その他
25.4	32.3	36.8	7.5	19.3	15.7	12	6	9.1	7.9	19.6	2.9	2	2.1	6.4	9.7	0.7	1.3

※じゃらんリサーチセンターより引用

その宿泊マーケットの中でも特に地方商圏では

「4人以上の宿泊者が泊まれる施設」×「新築」 の物件はほとんどありません。

今回、掲載した2社ではその要素を押さえられていたため、地方商圏でも成功できました。
さらにサウナやプール、BBQ (バーベキュー) 設備をつけることで
1日過ごしても楽しく過ごせる空間を作り、
リピートや単価UPにつなげることでさらなる収益化もできるという仕組みです。

食事提供もなく、宿泊者への接客も必要ないため、
まさしく「宿を楽しんでもらう新築」を作れる住宅
会社だからこそ最大限の強みが活かせる事業
なのです。

とはいってももっと詳しく事業を知りたいという方もいらっしゃるかと思います。

そこで今回、**特別ゲスト講師として株式会社Beハウスの飯田社長にご登壇いただくセミナーを開催**
することになりました。

飯田社長からは「地方の地域活性につながれば」という思いで協力いただいたセミナーです。

今回のセミナー内容を少しだけご紹介すると…

■特別ゲスト講演

住宅会社の私が人口7万人の町で成功できた民泊の秘密

株式会社Beハウス 代表取締役 飯田 高 氏

- ・人口7万人、観光地でもない地域で成功できた民泊事業について
- ・実際に2年で投資回収ができた民泊物件の図面や仕様
- ・モデルハウスを兼任できた民泊×住宅の図面や仕様
- ・実はプールやサウナの維持管理費、手間はほとんどかからない
- ・民泊の宿泊者集めはAirbnbというポータルサイトへ。
- ・宿泊者を集めるポータルサイト掲載手法と刺さるキーワードについて
- ・パート社員だけで回すための仕組み、オペレーションについて
- ・パート社員の採用は住宅のポスティングスタッフと兼任、主婦層がターゲット
- ・今まであった近隣クレーム、宿泊者クレームとその対処法
- ・実際にかかる経費について実態を全てお見せします！
- ・私に取り組んだ投資家を絡めてキャッシュを回す仕組みについて
- ・この事業の道半ばでの苦労点。私が思うこの事業のポイントを赤裸々にお伝えします。
- ・民泊施設を用いて地域活性にもつなげるための地域との連携手法について
- ・次の展開は全国で同じモデルをする地域工務店との連携体制の構築・・・他

さらに・・・

■ 船井総合研究所講座

○加熱する宿泊マーケット！住宅会社だから取り組むべき理由

- ・インバウンド需要を取り込み、コロナ前を上回るほどの宿泊者数！
- ・実は宿目的の宿泊者は多数存在する！なぜこのマーケットが空白市場なのか？
- ・地域の工務店だからこそ取り組むべき理由について
- ・まずは知っておきたい民泊の種類と法規制について

○すぐにでも取り組める具体的な取り組み内容を大公開！

- ・宿泊者を集めるために必要な宿の仕様と設備について
- ・民泊物件に最適な周辺環境と土地単価の目安について
- ・宿泊者を集めるポータルサイトの活用方法と値段設定について
- ・ポータルサイトの写真掲載と文言については特にこだわる
- ・パート社員だけで回すための具体的なオペレーションマニュアル

- ・ 先行事例でよくある困りごととその対処法について
- ・ 外国人も宿泊するため、ハウスマニュアルは英語でも完備すべし
- ・ 入室から清掃までの具体的なオペレーション方法について解説！
- ・ 投資家に売却してさらに収益を増やす手法について

○皆様が明日から実践するために

と盛りだくさんの内容となっております。

前回、開催した民泊セミナーではノウハウを全て公開してしまい

「このセミナー聞いたら自分でもできそう」とお話をいただいた会社は何社も出てしまいました。

正直なところ「ここまで出していいのか？」と思うこともありましたが、飯田社長からお話いただいたように「地方の地域活性につながれば」と思い、惜しいですがそれだけの情報量を出しております。

本当にまたとないチャンスですので、ぜひご参加いただければと思います。

会場でお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
建設グループ
マネージャー

下枝 将洋

開催日時

2024年 **10月24日** (木) **14:30~17:30**
(受付開始：開始時間30分前~)

開催場所

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二丁目2番1号東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35 階
※[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。

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)へご入会のお申込みに適用となります。

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、中止させていただきますことがございます。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。

お申込み方法

【QRコードからお申込み】

右記QRコードからお申し込みください。

【PCからお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/119437>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)
右上検索窓に「119437」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」と検索しご確認ください。※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。