

観光地がない地方だからできた！

モデルハウス 民泊活用

営業利益3,000万円！

週末しか使えない…と諦めて
いたモデルハウスが驚くほどの
安定収入につながりました！



株式会社Beハウス
代表取締役
飯田 高氏
【茨城県守谷市】



主催

モデルハウス活用！民泊事業参入セミナー

サステナブルな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

お問い合わせNo.：S124109



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<https://www.funaisoken.co.jp>（右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい）

124109Q

観光地がなく、人口7万人 このような地方の住宅街でも 宿泊客が殺到しています！

〈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。現在では茨城県南部に10棟の民泊運営（建築中を含む）を行い、安定収入を出すことに成功。収益を生むモデルハウスを多数展開できた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。



茨城県守谷市
株式会社Beハウス
代表取締役 飯田 高氏

「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、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

当时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。



▲最初に建築した民泊物件。飯田社長が休みの日に使用するために建築したタイニーハウス。



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で100万円で購入した。▶

こんな田舎に人が来るわけがないと思っていたので、1カ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。

そのよう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カ月経過する**

ころにはほぼ毎日入る

ほどの満室状態に…！



▲8月上旬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**

売上が立つ民泊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 新築の物件で非日常感を楽しみたい方
- ③ BBQ (バーベキュー) やサウナをプライベートな空間で楽しみたい方
- ④ 宿自体を目的としてゆっくり過ごしたい方

そのような方が多く宿泊されていました。

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、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」

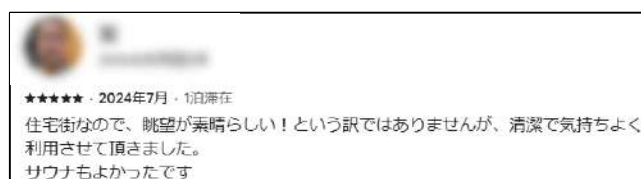
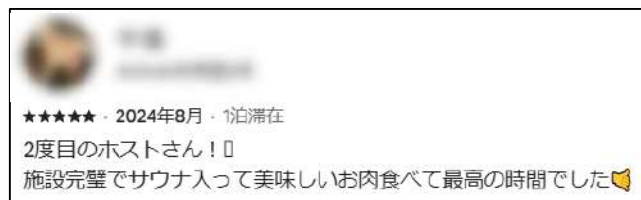
の物件はほとんどなく、さらに

「BBQ設備やサウナがついている」

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できてしまうのでは・・・？」

そう思い、次の物件は民泊にも使えるモデルハウスを作ることにしました。



▲ 宿泊者のレビューの一例
新築物件の清潔感、BBQやサウナを
楽しみに来ている。

次に建築した物件はモデルハウスのため、思いっきり住宅街のど真ん中に。

正直、県外から来るには立地が相当悪い場所でしたが、「以前に作ったタイニーハウスの物件でもできるなら今回もイケるだろう…」と思い、思い切って活用を決めました。



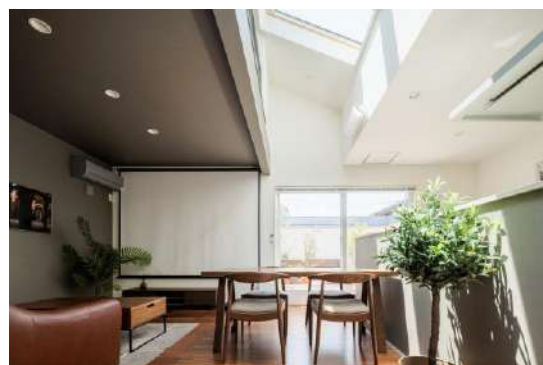
◀ 2棟目の物件。

近隣写真▶



◀ 浴室の近くに
サウナを配置。

▶
リビング
民泊用でプロジェ
クターを設置した



▲サウナをつけたこと以外はほとんど既存のモデルハウスと同じ仕様

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周辺のモデルハウス **6 棟全て民泊物件として**

活用していききましたが、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、客層も良くほとんどクレーム也没有せん。

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**ほとんど人員が必要ない事業**です。

**宿泊されて物件を気に入られて購入する方や、
収益物件として投資家からもモデルハウスを
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ができた
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。

県外から人が来る事業ということもあり、**地域活性にも多少なり
とも役に立っている**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
できる物件です。



▶
サウナとプロジェクター
を楽しめる物件です。
ほとんど一般の住宅と
同じ仕様ですが、
満室稼働状態です。



地元諫早に 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
越しいただきます。**

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。

広報が**兼任で事業を担当して
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。



あなたの会社のモデルハウスは

年間数千万円の可能性を秘めています!

モデルハウス活用だから
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、
「モデルハウス活用の民泊事業に関してもう少し知りたい」と
思われている方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、

「地方商圏でも成功できるモデルハウス活用 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株式会社Beハウス、株式会社浜松建設も
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。

宿泊というと観光が真っ先に思い浮かびますが、意外にも

**「宿自体を目的」とした宿泊者は全体の30%も
いるという
のが実態
です。**

Q. 現在、希望または予定されている、国内宿泊旅行について、どのような旅行目的を考えていますか。(いくつでも) (国内宿泊旅行予定・希望者/複数回答)

		宿でのんびり過ごす	温泉や露天風呂	地元のおいしいものを食べる	自然観賞(花見・紅葉など)	名所・旧跡の観光	テーマパーク(遊園地・動物園・博物館など)	買い物・アウトレツト	イベント(お祭り・スポーツ観戦・コンサートなど)参加	アウトドア(キャンプ・海水浴・釣り・登山など)	まちあるき・都市散策	各種体験(手作り・果物狩りなど)	スポーツ体験(スキー・スノーボード・ゴルフ・テニスなど)	ドライブ・ツーリング	その他	未定・わからない
2022年 夏(6月~8月)	割合(%)	(624) 29.6	42.3	36.9	13.3	23.1	17.5	14.3	13.1	18.3	20.2	4.5	3.7	14.9	4.6	5.1
	前回の差(pt)	- 0.1	- 1.6	- 1.5	- 5.5	- 3.2	3.0	0.3	0.2	- 0.9	- 0.8	0.7	- 0.1	- 0.2	0.7	- 2.6
2022年 お盆	割合(%)	(331) 24.8	29.6	32.9	13.9	19.6	10.9	13.6	11.2	14.5	15.4	6.0	4.5	13.6	6.0	13.9
	前回の差(pt)	1.5	- 5.2	2.5	0.9	3.5	1.6	- 2.2	0.6	- 1.6	- 2.3	2.3	- 0.5	- 2.2	1.3	- 1.0
2022年 秋(9月~11月)	(678) 28.2	49.1	40.4	30.8	30.4	17.0	13.7	11.2	12.1	26.5	5.6	4.6	15.6	2.1	7.4	
2022年 冬(12月)以降	(580) 34.8	54.5	42.4	15.7	27.6	13.3	15.2	8.4	7.6	22.9	4.7	6.7	12.1	2.1	8.3	

※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人以上が泊まれる施設」×「新築」の物件はほとんどありません。

実際に今回、茨城県南地域で調査したところ、上記の条件に合うのは1件もないという結果でした。

Airbnbでの実際の調査結果▶



さらにサウナやBBQ設備をつけることで、1日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。

さらに競合他社の物件がほぼ中古物件しかない…。そんな宿泊マーケットは

まさしく**モデルハウスが最大限に活かせる市場**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

地方商圏のモデルハウス活用で成功した民泊事業の秘訣

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
- ・モデルハウスを活用する民泊×住宅の図面や仕様
- ・民泊物件として設置すると有利なサウナの仕様について
- ・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民泊の仕様と設備について
- ・民泊×モデルハウス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

- ・モデルハウス活用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

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、

「このセミナーを聞いたら自分でもできそう」とお話しいただいた会社が
何社もいらっしゃいました。

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
お話しいただいたように「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。

当日はオンラインとはなりますが、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

開催方法：オンライン開催

開催日時

2025年 2月 17日 (月) 10:00~12:00
(ログイン開始：開始時間30分前~)

2025年 2月 25日 (火) 14:30~16:30
(ログイン開始：開始時間30分前~)

2025年 2月 28日 (金) 10:00~12:00
(ログイン開始：開始時間30分前~)

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15,000円 (税込16,500円) /一名様

会員価格 税抜12,000円 (税込13,200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(18FUNAI
メンバーズPlus)へご入会のお申込みに適用となります。

お申込み方法

【QRコードからお申込み】 右記QRコードからお申込みください。

【PCからお申込み】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/124109>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)
右上検索窓に「124109」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。