

今伸びている**外国人マーケット**に参入!

在留外国人数

2013年 → 2023年
206万人 ↗ 322万人

※出入国在留管理庁より

外国人就労者数

2019年 → 2023年
165万人 ↗ 204万人

※厚生労働省より

不動産業界向け

外国人向け 転貸ビジネス

「借りて貸す」だけ

たった1名で売上1億円達成

**外国人
接客不要**

**クレーム・トラブル
ほぼ0**

保証人不要

**平均稼働率
98.8%**

ゲスト講師

DID-GLOBAL株式会社

代表取締役 **近藤 晓子 氏**

主催

外国人特化マンションビジネス新規参入セミナー



サステナブル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

お問い合わせNo. S124112



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。) →

124112 🔍

次なる“貸し方”は**外国人向け賃貸**!! 店舗無しで始められ、**1名で1億円**を 作れる**外国人向け転貸ビジネス**とは??

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ります。それが今回ご紹介をする“**外国人向け転貸ビジネス**”です。フロービジネスだけでなく、**ストックビジネス**で経営を安定させ、成長産業へチャレンジしたい！という企業向けのレポートです。今回のレポートでは、「外国人の賃貸需要と取り巻く課題」、「外国人特化型の転貸事業の成功のポイント」を解説いたします。

なぜ今外国人向け賃貸なのか??

在留外国人数

206 万人 → **322万人**
(2013年) (2023年)

156%増加

外国人就労者人口

165 万人 → **204万人**
(2019年) (2023年)

123%増加

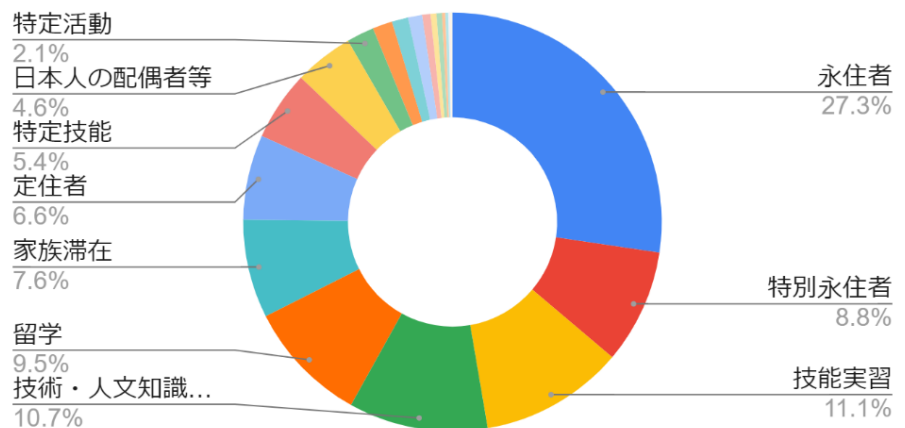
なぜ今外国人向けの賃貸ビジネスが時流の追い風を受けているのか?? それは“**外国人の需要**”が増えているためです。

マンスリー事業立ち上げ成功事例レポート

右下図の通り、在留外国人数は直近10年間で156%増加、外国人就労者の人口は直近4年間で123%増加と驚異的に増えており、在留外国人は過去最多を記録している。

在留外国人の中では、特定技能実習生が永住者・特別永住者に次いで

在留資格別人口数（令和5年6月末時点）



多くなっている。今後も人手不足の解消を目的として、労働者の流入が増加することが予測されている。

そのため、さらに拡大が見込まれる“外国人賃貸”のマーケットの攻略が今後の必須事項になる。

“賃貸弱者”外国人の賃貸課題

～外国人が賃貸物件を借りづらい、日本の賃貸事情とは？～

Point

1

“外国人だから”貸さない

Point

2

海外との“当たり前”の差

Point

3

外国人対応の仕方がわからない

外国人の対応ができない理由の大半は
外国人への偏見や“わからない”だけ

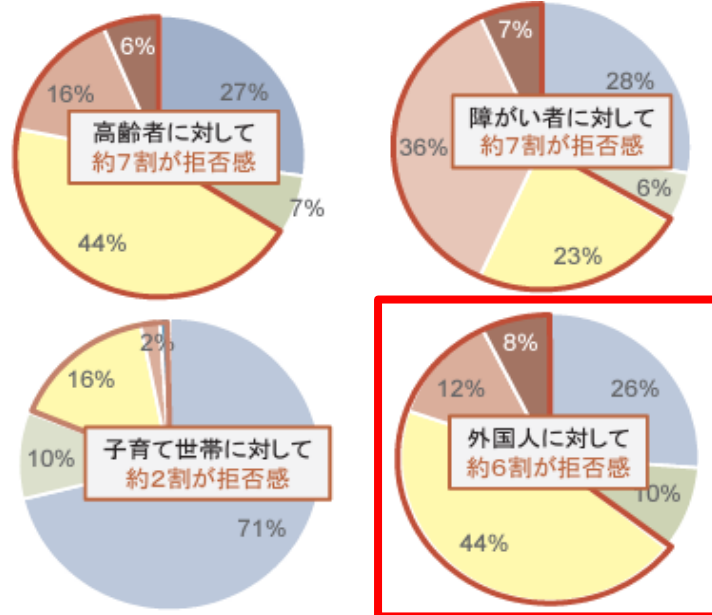
マンスリー事業立ち上げ成功事例レポート

Point
1

“外国人だから”貸さない

出典：国土交通省
住宅確保要配慮者に対する居住支援機能等のあり方に関する
検討状況について

住宅確保要配慮者の入居に対する大家の意識



現状、
多くの不動産
オーナーが外国人
入居に抵抗感を
持っている。

Point
2

海外との“当たり前”の差



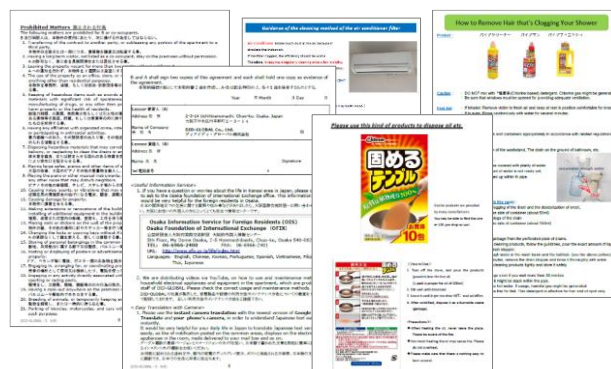
日本と海外では賃貸住宅に対しての“当たり前”のレベルが違う。

①家具付き賃貸 ②敷金・礼金 ③光熱費

日本では“当たり前”な①～③の制度も海外の当たり前ではないため、外国人が賃貸住宅を日本で借りにくい理由になっている。

Point
3

外国人対応の仕方がわからない



外国人向けの契約書や入居前の説明資料など、そもそも外国人対応のノウハウがない・方法がわからないことが外国人賃貸への対応の課題であることが多い。

マンスリー事業立ち上げ成功事例レポート

外国人賃貸の課題まとめ

Point1 保証人が準備できない

特に訪日して半年以内の外国人は準備ができない傾向が高く、お部屋探しの大きな障害となっている。留学生の場合は大学職員、法人の場合は上司や経営者が保証人となるケースも多い。最近は専門の保証会社も出てきてはいるが、審査のハードルは低くない。

Point2 家具・家電が準備できない

日本に来たばかりの外国人は、知識的にも金銭的にも必要な家具を手配するのが難しい。また、海外では家具付き賃貸がデフォルトのため引っ越しの際に家具を持ち込む文化がない。

Point3 長期間滞在しない

実質2年以上、同じ賃貸に滞在する外国人はほとんどいないと言える。
平均は1.5年～2年以内の滞在となり普通借家契約では限界がある可能性が高い。



かばんひとつで生活・引っ越しができる賃貸住宅
ホテル以上の仕様と設備で、自宅感覚でくつろげるマンスリー型ホテル
がコンセプト

保証人不要・家具家電付き・短期滞在可能

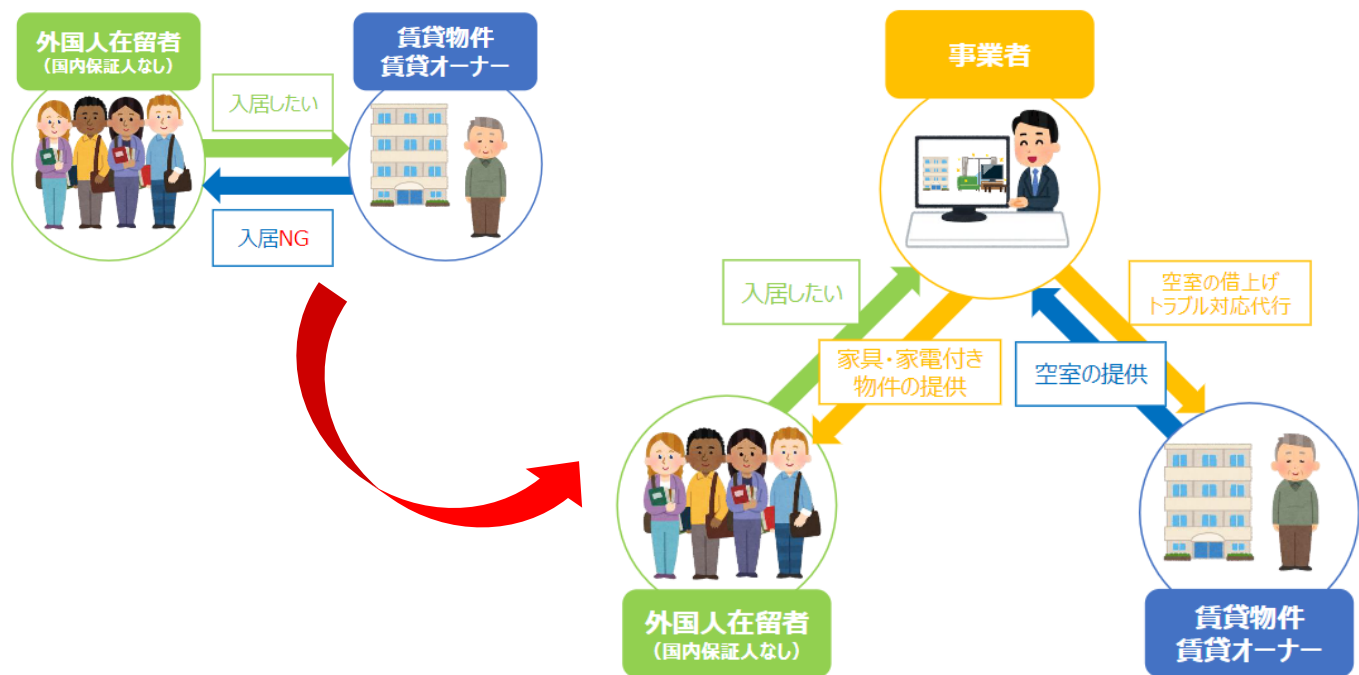
なマンスリービジネスが外国人賃貸の課題解決にピッタリ!!

さらにマンスリーも外国人も対応する家賃保証会社との連携で滞納リスクなし!!

NEXT ⇒ “賃貸弱者”外国人の賃貸課題を解決する
外国人マンスリー事業

マンスリー事業立ち上げ成功事例レポート

外国人マンスリー事業とは??



物件仕入	商品化	集客
空室物件 の仕入れ (管理・一般・他社)	外国人向け 家具・家電付き物件 として商 品化	Web集客 決済完結型 のHPを 多言語対応 で作成
例：賃料5万円で借り上げて仕入れ (1K 20㎡)	例：家具・家電付 ダブルベッド推奨、TV不要 (約20万円~30万円)	例：自社HP集客 ポータルサイト集客
【POINT】 ・留学生を受け入れている大学付近 (徒歩20分OK) ・単身タイプ中心(1R~1LDK) ・賃料保証or成果報酬 ・1年~更新、免責期間1ヵ月~	【POINT】 ・外国人が求めるのは良好な 睡眠環境 ・TVは不要、洗濯機も近くに コインランドリーがあれば不要	【POINT】 ・英語対応マンスリー専門HPの 立ち上げ&リスティング広告実施 ・地方自治体や大学と連携し、 外国人の住まい探いをサポート

外国人マンスリー事業とは賃貸オーナー・管理会社の賃貸物件を
“**借り上げ**”家具などを設置し“**商品化**”して外国人に“**貸し出す**”
非常なシンプルなビジネスである。

NEXT ⇒ モデル取り組み事例企業
DID-GLOBAL株式会社の実績と取り組みとは??

マンスリー事業立ち上げ成功事例レポート

モデル取り組み事例企業 DID-GLOBAL株式会社の実績と取り組みとは？

DID-GLOBAL株式会社は、
大阪市中心部を中心に12年間、
外国人向けに家具付き賃貸物件
やマンスリー物件を提供されてい
ます。

日本で部屋を借りるのに苦労して
いる外国人と不安を抱えるオー
ナーとの橋渡し役になり、既存の

賃貸業界では“賃貸弱者”として敬遠されていた外国人向けの賃貸
課題を解決する新しいビジネスモデルに取り組まれております。



DID-GLOBAL株式会社

代表取締役

近藤 暁子氏

DID-GLOBAL株式会社の外国人マンスリー取り組み実績

たった1名で
売上 **1億円**

年間契約
154件

平均稼働率
98.8%

クレーム・トラブル
ほぼ**ゼロ**

たった1名のスタッフで売上1億円のストック事業に!!

外国人賃貸の一番の課題である、**クレームやトラブルをほぼゼロに**
抑えている秘訣は**本セミナーにご参加いただき、直接お聞きください!!**

次なるターゲット、外国人向け賃貸 を攻略して生産性を上げたい事業者必見

【このように思われている会社必見】

- ☑ 今、時流のビジネスをしたい
- ☑ 伸びているマーケットでビジネスをしたい
- ☑ 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

外国人マンスリービジネスの新規立ち上げで、DID-GLOBAL株式会社は
たった1名で年間売上1億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??

その理由は外国人マンスリー事業が

「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。

外国人就労者の数が2倍に

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、外国人向け賃貸なのか

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。

外国人マンスリー事業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3つのポイントで解説いたします。

■ Point1 時流の後押しを受けられるビジネス

2024年は外国人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外国人マンスリービジネス!!

外国人マンスリービジネスは外国人の技能実習生や在留外国人に対して宿泊場所を提供するサービスです。外国人就労者の人口はこの8年で2倍を超えています。2024年は外国人就労者の人口がさらに伸びると予測されています。

しかし、外国人向けの賃貸に対応できる会社の数は、現在の日本において少ないのが現実です。外国人の賃貸の実情に即した外国人マンスリー事業であれば対応可能です!!

Point2 資格不要!!手軽に始められるビジネス

外国人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

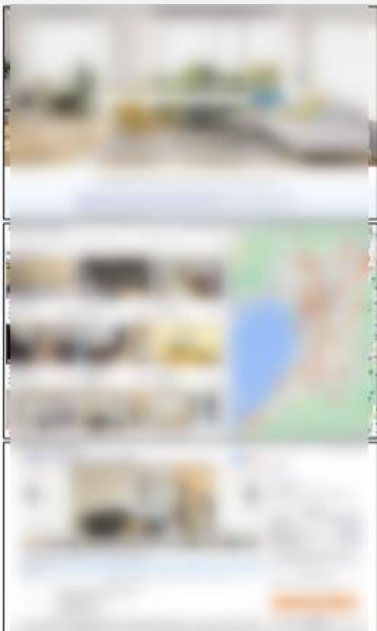
いかと思います。しかし、外国人マンスリービジネスには資格や免許は一切不要です。そのため、事業開始のハードルは低くなっています。また、外国人マンスリービジネスは競合相手がビジネスホテルであるため、旅館・ホテルなどの宿泊施設や民泊よりも物件のハードルが低く、物件仕入れについても実施がしやすいビジネスです。

Point3 仕組みをつくれれば誰でもできるビジネス

外国人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！

外国人マンスリー独自システム
APJ



少人数・高効率の仕組みづくりとして、自社HPと連携した外国人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。外国人マンスリー事業の立ち上げは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。

Point4 ストック収益を上げて経営を安定化!!

外国人マンスリー事業の3か年事業シミュレーション

	初年度	2年目	3年目
部屋数（室）	100	208	316
マンスリー売上	62,631,598	207,846,000	347,814,000
粗利益	32,298,598	104,436,400	170,856,600
広告宣伝費	3,250,000	4,375,000	5,670,000
人件費	5,400,000	13,200,000	18,000,000
設備経費	4,600,000	1,198,260	2,014,740
その他経費	25,915,000	29,853,000	31,797,000
経費合計	39,165,000	48,626,260	57,481,740
営業利益（CFベース）	-6,866,402	55,810,140	113,374,860

マンスリー事業を立ち上げるにあたっての経営にとっての一番のメリットは、ストック収益が上げられる

ことです。左表はマンスリー事業立ち上げから3年での収支計画です。

外国人マンスリー事業は

事業立ち上げで部屋数を300室に増加させることで、

売上3.5億円・粗利1.7億円・営業利益1.1億円を作ることができる事業です。

部屋数を増やせば増やすほど、ストック収益があげられるビジネスモデルとなっています。

マンスリー事業を立ち上げて300室まで部屋数を増やせば、毎年1.1億円の営業利益が確保された状態で事業ができるため、本業への投資なども強気でできるようになります。マンスリー事業は経営を安定化させるだけでなく、強気の経営をするための心強い味方になる事業です。

Point5 周辺事業への参入の足掛かりになる

外国人マンスリー事業は

“宿泊業”と“不動産事業”の狭間のビジネスです。マンスリー事業への参入で旅館業・ホテル事業や民泊事業、不動産業、なかでも一般賃貸ビジネスへの参入も可能になります。また、収益不動産事業への参入やシナジーを生む事業にもなります。

ウッドショックやアイアンショックなどを受け、新築アパートの利回りの低下・賃貸の空室率も30%を超えている今マンスリー運用で利回りアップも望めます。

外国人マンスリー事業は、数々の周辺事業への参入の足掛かりになる事業です。

今すぐ事業に参入したい事業者の皆様に向け、 「外国人マンスリー」ノウハウを理屈・理論を 一切抜きでお伝えします。

本紙でインタビューさせていただいたDID-GLOBAL株式会社の近藤社長をゲストにお招きし、「外国人特化マンスリービジネス新規参入セミナー」と題して外国人マンスリー事業の新規立ち上げセミナーをオンラインにて開催させていただきます。

人口減少、少子高齢化、空室率上昇、円安が起きている中で、状況は刻一刻と変化しています。また賃貸仲介会社・賃貸管理会社だけでなく、税理士、弁護士、建築メーカー、多くの業界がそれぞれの強みを活かした形で次の一手を打ち始めています。

インバウンド需要・ホテル高騰で今旬のビジネスモデルであり、賃貸管理未経験から始めることができ、営業のクロージングも不要。スタッフ2名で既存店舗で始められるビジネスモデルについてぜひセミナーで詳しいお話をお聞きいただければと思います。

セミナー開催日まで日にちが迫っております。

志ある、地域で勝ち残りを目指す不動産売買仲介・賃貸管理・賃貸仲介事業の経営者と、ご一緒に進んでまいりたいと思っています。是非ご参加をお待ちしています！

セミナーでお話させていただくことの一部をご紹介します

- ・ 初年度**100室以上運用**のための**物件仕入れ方法**
- ・ 受託率**50%以上**の**物件評価・査定基準**システム
- ・ 年間**100室仕入れ**のための**マンスリー活動量ルール**
- ・ 初年度**100室運用**のための**仕入れ・商品化完全マニュアル**
- ・ 大手競合と**差別化**するための**設備・備品・仕様**
- ・ ホテルに負けない**仕様・デザイナーズコーディネート企画**
- ・ 稼働率**80%以上**を実現する**変動賃料設定方法**
- ・ 月間**100件反響**獲得のための**Webマーケティング手法**
- ・ アクセス反響率**2%以上**を実現する**マンスリーサイト**
- ・ ポータルサイトから**100件以上反響**を獲得する**掲載ルール**
- ・ 法人比率**70%以上**を実現する**法人包括契約と営業手法**
- ・ リピート率**30%以上**達成のための**法人向けサービス案内**
- ・ 高効率・高生産性！**マンスリー運用管理システム**

マンスリービジネス研究会の成功事例

マンスリー事業で 成功事例が全国各地で続出中!!

東京都

ステラーフォース株式会社

全国のマンスリー需要を取り込む「マンスリーバンク」を立ち上げ
マンスリー転貸事業売上**13億円**を達成!!



代表取締役社長
有村 政高 氏

2020年にマンスリー事業を開始しました。事業を進めるうえで、自社で対応できないエリアの案件の依頼もいただくようになり、「マンスリーバンク」という送客のサービスも立ち上げ、今では**売上13億円**の事業にまで成長できました。



長野県長野市

株式会社レントライフ

長野県内を中心に400室以上を
運用し売上**5億円**を達成!!



営業戦略本部 取締役部長
矢崎 大城 氏

長野県内で賃貸市場が縮小していくことを見越して、「新しい貸し方」として商品力開発の必要性を感じ事業を開始しました。現在では長野県を中心に400室を運用、**売上5億円、粗利1.4億円**の事業になりました。



マンスリービジネス研究会の成功事例

マンスリー事業で 成功事例が全国各地で続出中!!

福岡県福岡市
株式会社さくらリアルティ

一般賃貸事業から参入して
売上2.2億円を達成!!



代表取締役
井上 慶一氏

我々はもともと一般賃貸仲介事業を営んでいました。ただ一般賃貸業を伸ばすことに限界を感じ、マンスリー事業に参入しました。参入することでストック収益を作ることができ**売上2.2億円**の事業になりました。



大阪府大阪市
株式会社パシオン

不動産売買事業からの新規立ち上げ!!
営業の属人化から抜け出して**売上1.6億円**達成!!



代表取締役
金 午実氏

我々はもともと収益不動産の売買事業を営んでいましたが、営業マンの育成が難しいいうえにフロー収益で安定しないことから、営業不要・ストック収益を得られるマンスリー事業に参入しました。今では売上**1.6億円**の事業になりました。



増加する外国人賃貸マーケットへの参入のポイント

第1 講座

拡大する外国人賃貸マーケット時流と住まいに求めるニーズ・集客手法を解説。
また、その中で鍵となるマンスリー事業立ち上げのポイントを紹介します。

株式会社船井総合研究所
不動産グループ 不動産チーム_1 チーフコンサルタント
荒木 聖哉



外国人特化マンスリー事業で売上1.2億円 運営物件数130室の成功事例と実践ポイント

ゲスト講座として、外国人特化マンスリー事業をゼロから立ち上げられた
DID-GLOBAL株式会社にどのような経緯で立ち上げ、成果を出されたのかを
お伝えいただきます。また、社員3名の会社で、官民連携ができる外国人誘致施策
企業として選ばれるポイントを解説いただきます。

DID-GLOBAL株式会社
代表取締役
近藤 暁子 氏



特別 ゲスト 講座

外国人特化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

ゲスト講座を受け、外国人に特化したマンスリー事業立ち上げの必要なポイント
をお伝えします。物件仕入れ・お部屋作りにおける商品化のポイント・集客・オペ
レーションをこれから立ち上げたい方向けに解説します。また外国人向けのアレン
ジポイントもわかり易く解説します。

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



第3 講座

外国人賃貸マーケットへ参入するために明日から取り組むこと

今拡大している外国人賃貸マーケットへいち早く参入するために明日から実
践することをお伝えいたします。

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

2025年 3月5日 (水)

2025年 3月18日 (火)

13:00～16:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

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/124112>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「124112」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。