

全業種参入可能！
時流ビジネスはこれだ！

開催日

2025年
3月26日(水)

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

民泊

ビジネス新規参入セミナー

社員5名で 50棟運営 売上4億！

セミナーの
見どころ！！

立ち上げ実績300件以上！
「民泊事業のパイオニア」
がついに登壇！

エリア別の成功ポイントを
押さえることで

全国どこでも展開できる！

特別
ゲスト
講師

株式会社東方旅泊PARTNERS

代表取締役 鴨志田 篤史氏

東京会場 2025年3月26日(水) 14:30~17:30 受付時間：開始時間30分前～

民泊参入戦略セミナー2025

お問い合わせNo.S124300

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、「124300」を入力ください。)



民泊事業で成功したい事業主の方へ

300施設以上の立ち上げ経験を持つ、
株式会社東方旅泊PARTNERSの
鴨志田篤史氏が**成功の秘訣**を
伝授します！



株式会社東方旅泊PARTNERS

代表取締役 鴨志田 篤史氏

本レポートをお読みの事業主の皆様。はじめまして。

地方商圈を中心に**民泊事業**を展開している

株式会社東方旅泊PARTNERSの鴨志田と申します。

本セミナーでは、私のこれまでの**実体験**に基づき、

- ・民泊事業を始める際のポイント
- ・安定収益を得るための運営ノウハウ
- ・エリアに合わせた仕入れ戦略

など、わかりやすく徹底解説いたします！

新規事業をご検討中の皆様は、

ぜひセミナーにご参加ください！

まず簡単に私の略歴をお伝えさせていただきます。

私が民泊事業に参入したのが**9年前**になります。

当時私は、物販やインターネットカフェの事業をしており、
さらなる拡大を検討していましたが、ある課題に直面しました。

それは、

**「会社の成長には人が必要だが、
人材不足の現代において、人に頼らずに
今後成長可能なビジネスモデルはないのか？」**

という課題です。

そしてたどり着いたのが**民泊事業**でした。

4年前に立ち上げた東方旅泊は、今では

社員5名で**50棟**を運営し、**売上4億円**を達成する

までになり、民泊事業に本格参入したことは、間違いなく

正しい選択でした。

本レポートをお読みの方の中には、

「人が足りない」「社員育成が大変」「離職で困っている」

とお悩みの方も多くいらっしゃると思います。

特に今回のセミナーは、**労働集約産業**と呼ばれる

不動産事業や**介護・福祉事業**等を経営されている

皆様にこそ、ご参加いただきたいと考えております。

まず「**民泊事業とはどういった事業なのか**」についてですが、

インターネットを通じて、宿泊を希望する旅行者を繋ぐ

マッチングサービスで、**お客様と対面で会うこともなく、**

食事の提供も基本的には行いません。

立ち上げの際は、主に下記が必要となってきますが、

5棟ほどの運営であれば**既存スタッフ1名**でも可能です。

物件仕入れ

中古物件の仕入れ
(一般・業者)

商品化

中古物件の改修
家具の設置

集客

OTA、自社サイト
SNSによる集客

運営

専任1名で8棟
運営するスキーム



株式会社東方旅泊PARTNERS

代表取締役 鴨志田 篤史氏

仕入れで全て決まる！ エリア別の勝ちパターンを 徹底解説します！

民泊で成功するには、
エリアに合わせた戦略を考えることが重要です。

本レポートを読まれている皆様の中には、

「うちみたいに人口も少なく、観光地もないところに
わざわざ宿泊者が来るのか？」という疑問を持たれている
方もいらっしゃるかもしれませんが、ご安心ください。

可能性は十分にあります！

ただし、成功には**2つの重要なポイント**があります。

- ①**徹底的な市場調査**
- ②**ターゲットを明確にした物件作り**

この2つをしっかりと押さえることで、

地方でも民泊事業を成功させることができます。



苦い経験から得た教訓

かつて私は、都心のマンション1棟を買い取り、
同じエリアに同じタイプの民泊物件を集中させる

「一番店戦略」で事業を拡大していました。

ターゲットは訪日外国人旅行客。利便性を重視し、

約250施設を運営していました。

しかし、2020年のコロナ禍で状況は一変。

訪日外国人旅行客の激減により、業績は急降下。ほとんどの施設を売却せざるを得ない状況に追い込まれました。

この苦い経験から、私は**「地方商圈」と「物件の質」**
に目を向けるようになりました。

現在の**「地方商圈でいい物件を作る」**という

運営方針は、過去の失敗から生まれた教訓なのです。

東方旅泊の新たな戦略

コロナ禍を経て、東方旅泊は大きく変化しました。

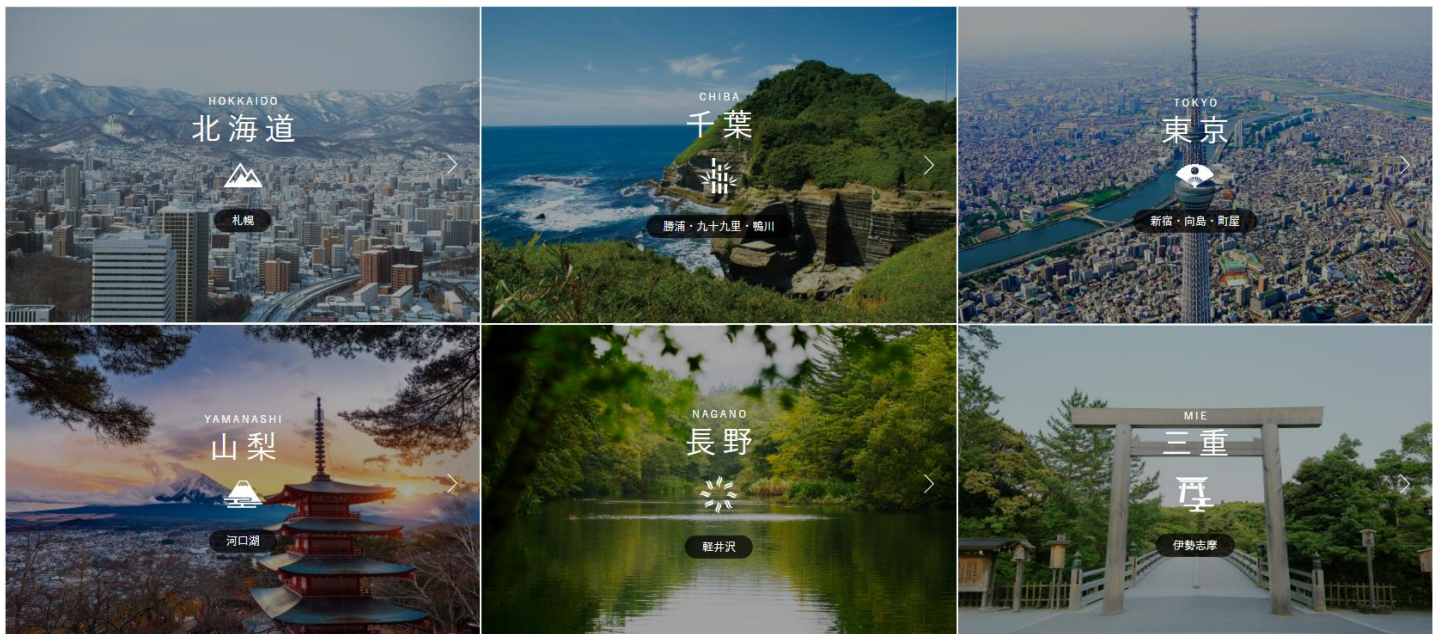
現在のお客様は**6割以上が日本人**。そして、多くのお客様が**リピーター**として再訪してくださっています。

この変化を踏まえ、私たちは新たな戦略を立てました。

それは、

- ① **日本人観光客に東方旅泊のファンになってもらい、リピーターを獲得する**
 - ② **インバウンド客獲得で売上を上乗せする**
- という2点です。

特にインバウンドにおいては、**国籍による宿泊ニーズの違いを捉え、エリアに合わせた物件作りが重要**になります。



インバウンド客獲得の一例としては、**河口湖周辺**などが挙げられます。アジア人観光客が多く、団体旅行が主流。そのため、貸別荘タイプの広々とした共用スペース付き宿泊施設が適しています。



地方で日本人観光客を惹きつけることに成功した事例として、**広島県廿日市市**の物件をご紹介します。

広島駅から**車で1時間**、大自然の中に佇むこの宿。周辺には目立った観光地はありませんが、「都会の喧騒を離れ、自然の中でゆったりと過ごしたい」というニーズに応えることで、多くの日本人観光客から支持を集めています。



このように、**エリアとターゲット層に合わせた物件作り**

こそ、成功の鍵と言えるでしょう。

あなたの会社でも 数千万円の安定収入が可能です！

人材不足の現代でも新規参入がしやすい 省人化×高収益ビジネスです！



株式会社船井総合研究所
不動産支援部

リーダー 夏越竹丸

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、「民泊事業における成功秘訣を知りたい」と思われる
事業主の皆様に向けた特別セミナーのご案内です。

今回のセミナーテーマは、
「300施設以上の立ち上げ経験から学ぶ
エリア別の成功ポイント」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、**そのようなことは全くありません！**

今回のレポートでご紹介した株式会社東方旅泊PARTNERSをはじめ、
過去に弊社のセミナーにご登壇いただいた企業の中には、観光地とは
言い難い立地でも多くの宿泊者を集めている事例が多数ございます。

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	地元のおいしいものを食べる	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%	32%	37%	8%	19%	16%	12%	6%	9%	8%	20%	3%	2%	2%	6%	10%	1%	1%

今回、ご紹介した株式会社東方旅泊PARTNERSは「**徹底的な市場調査**」と「**ターゲットを明確にした物件作り**」がしっかりできていたため、地方商圈でも成功できました。

さらにサウナや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、リピーター獲得や単価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。

食事提供や宿泊者への接客も必要なく、

まずは「**宿を楽しんでもらう**」ことを目的に物件を作るだけなので、**異業種でも簡単に参入**ができ、**高収益が期待**できる事業なのです。

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東方旅泊PARTNERSの鴨志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。

鴨志田社長からは「民泊市場の活性につながれば」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させていただきます。

■ 特別ゲスト講演

株式会社東方旅泊PARTNERSが成功できた民泊事業参入の軌跡とその戦略を大公開！

株式会社東方旅泊PARTNERS 代表取締役 鴨志田 篤史 氏

- ・「東方旅泊」ブランド誕生秘話と日本人顧客獲得戦略
- ・資金調達方法と自社運営体制強化
- ・タイプ別物件戦略：欧米人向け、日本人向け、リゾート型など
- ・法律・規制への対応：最新情報と注意点
- ・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
- ・この事業を経験して感じた苦労点
- ・顧客満足度を高めるためのゲスト対応戦略
- ・管理ツール活用：予約管理、顧客管理、清掃管理など・他

■ 船井総研講座

○加熱する宿泊マーケット！全業種が取り組むべき理由

- ・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？
- ・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
- ・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

〇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。

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
不動産支援部

リーダー **夏越竹丸**



開催日時

2025年**3月26日**（水） **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

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コードからお申込みください。

【PCからお申込み】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/124300>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)
右上検索窓に「124300」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。