

圧倒的に供給不足の新市場！

宿泊施設



1000棟  
45億

建築受注セミナー



株式会社TKコーポレーション  
代表取締役 青木 真悟氏

営業代行も行っていただけ  
るので手間がかからない  
高収益事業になりました！

主催

宿泊施設建築受注セミナー



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. : S125329



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）

125329Q

**たった数年で 100棟 45億が  
受注できました！**

**さらなる投資家様の集客に  
向けて動いています！**

〈企業プロフィール〉芙蓉建設株式会社（山梨県富士吉田市）  
山梨県を本拠地にする地域総合建設会社。数年前から宿泊施設建築にも取り組み始め、実績は100棟超。あまりの需要の高さから運営事業も開始。運営での利益も大幅に上げることに成功した。



芙蓉建設株式会社  
代表取締役社長 大森 朋彦氏

弊社は山梨県富士吉田市に本社を構える総合建設業の会社です。

数年前から宿泊施設建築に注力して事業展開を行ってきましたが、

気が付けば**100棟45億を受注**するほどになりました。

住宅事業に比べて**単価も高く、仕様も決まっている  
ため手間もかかりません。**

投資家さんにご納得いただける建築費に抑えるということさえできればドンドン建築の依頼をいただけます。

今でも**多くの投資家さんや宿泊施設の運営会社か  
らお声をいただき、複数棟のリピート受注に  
つながっています。**

## 【建築実績】



あまりの需要の高さから弊社では宿泊施設の運営事業にも取り組み始めました。

**15棟の運営を開始しましたが、年間売上で  
1億8千万円**ほどに。

概ね**表面利回りとしては30%ほどの事業**となっています。

食事の提供も行っていないため、清掃員と予約対応の正社員が1名のみで回せています。

引き続き次の宿泊施設の建築、運営に向けて積極的に攻勢を仕掛けていきたいと思います。



◀ 自社運営を行っている宿泊施設。  
概ね4年で回収できる  
物件となった。

# 宿泊施設の運営会社が営業代行まで行っていただけます！ 圧倒的に手間がかからない 建築事業です！

〈企業プロフィール〉株式会社TKコーポレーション（福岡県北九州市）  
福岡県にてリフォーム事業・住宅建築事業を主軸に展開している。運営会社と提携関係を  
組みながら投資家にご提案を行い、宿泊施設建築を伸ばしている。



株式会社TKコーポレーション  
代表取締役 青木 真悟氏

弊社ではリフォーム事業、住宅建築事業を中心に事業を行っています。

たまたま株式会社東方旅泊PARTNERSという宿泊施設の運営会社とご縁があり、そこから  
宿泊施設の建築提案を積極的に行うようになりました。

宿泊施設建築は、**既存の事業に比べて圧倒的に手間が少  
なく、提案がしやすいのが魅力**です。

株式会社東方旅泊PARTNERSでは営業説明を行っていただけるため、最初の集客さえ行って

しまえば、極端な話あとは**営業を丸投げできてしまいます**。

**利回りも土地＋新築建物で15%ほどのようなご提案**

をいただけており

非常に高い利回りです。

投資家さんにも利回りをお伝えすると、

だいたい話を聞いてみたいとなるので

正直営業のスキルも必要ありません。

この事業は私一人で集客・営業活動を

行っていますが、社長業を行いながらも

十分に事業として回せています。

| リゾート型SLH事業拡大の実例紹介②            |             |
|-------------------------------|-------------|
| 物件名                           | MoonRiver   |
| 物件住所                          | 広島県廿日市      |
| 収容人数                          | 12名         |
| 床面積                           | 110㎡        |
| タイプ                           | 2LDK        |
| 土地面積                          | 1,368㎡      |
| 【概算諸費費用】                      |             |
| 物件調査・コンセプト設計費用                | ¥200,000    |
| ランドデザイン費用                     | ¥1,500,000  |
| 諸経費（ドローン・写真、動画撮影、マニュアル・サイト作成） | ¥300,000    |
| 申請費用（行政書士）                    | ¥700,000    |
| 建築費用                          | ¥30,000,000 |
| 家具備品等導入費用                     | ¥7,000,000  |
| 消防設備費用                        | ¥700,000    |
| 物件取得費（固定資産税等取得費別途）            | ¥10,000,000 |
| 費用合計                          | ¥50,400,000 |
| 概算初期費用合計（税込み）                 | ¥55,440,000 |
| 年間売上：¥12,000,000              |             |
| 仕入/経費：¥4,200,000              |             |
| 営業利益：¥7,800,000               |             |

▲提案書の一部。  
投資家に渡す資料についても  
作成いただけるため、ほとんど手間が  
かからない

# まだまだ宿泊施設は足りません！ 宿泊施設建築の提案をさせて ください！

〈企業プロフィール〉株式会社東方旅泊PARTNERS  
全国で300件以上のヴィラ・ホテル運営を行っている宿泊施設の運営会社。  
新築で宿泊者が集まるヴィラを開発し、全国での出店を加速化させている成長企業。  
投資いただくオーナーにもしっかり還元した宿泊施設の展開を目指している。



株式会社東方旅泊PARTNERS  
代表取締役 鴨志田 篤史氏

弊社は全国で宿泊施設の運営を行っている会社になります。

今までの運営実績としては300件以上を行っており、

都心部ではホテルタイプを、地方商圏では

戸建てヴィラのタイプを中心に展開しています。

実際に運営をしていて、まだまだ

宿泊施設のマーケットは伸びると感じており

## 宿泊施設の出店が弊社でも

**急務**となっております。

建築会社からの投資家の紹介も

積極的に受けておりまして、**最初の導入**

**さえ機会をいただけたら**

**弊社で事業計画の作成から営業まで代行して  
行っています。**



▲株式会社東方旅泊PARTNERSで  
運営している宿泊施設。  
日本全国で展開しており、プラン  
も全て独自で作成している。

| ■バージョンレンタルシミュレーション                |                          |
|-----------------------------------|--------------------------|
| 初期費用                              | ¥7,865,000               |
| 物件名                               | 北海道札幌市中央区                |
| 地域                                | 札幌市中央区                   |
| 建物規模                              | 約 2,000㎡                 |
| 最大収容人数                            | 約 200名                   |
| 上乗せ材料費(6人)                        | 30,000円                  |
| 上乗せ材料費(12人)                       | 16,000円                  |
| 上乗せ材料費(18人)                       | 5,000円                   |
| 上乗せ材料費(24人)                       | 13,000円                  |
| 平均宿泊日数                            | 3.0日                     |
| 平均宿泊人数                            | 4.0人                     |
| 平均稼働日数                            | 21.0日                    |
| 稼働率50%による日数                       | 15日                      |
| 稼働率60%による日数                       | 18日                      |
| 稼働率70%による日数                       | 21日                      |
| 稼働率80%による日数                       | 24日                      |
| 稼働率90%による日数                       | 27日                      |
| ※平均稼働率は上乗せと下乗せよりより算出しております。       |                          |
| ※弊社データより稼働率人数の60%が平均値として算出しております。 |                          |
| 稼働率は稼働率となります。                     |                          |
| 稼働率は稼働率となります。                     |                          |
| 【初期費用】                            |                          |
| 物件調査・コンサルティング費用                   | ¥200,000 (交通費含む)         |
| 設計・グラフィックデザイン費用                   | ¥100,000 (交通費含む)         |
| 建築・インテリア・設備設計(10%・20%)            | ¥150,000 (交通費含む)         |
| 建築費(10%・20%)                      | ¥1,000,000 (交通費含む・設備費含む) |
| 建築費(30%・40%)                      | ¥2,500,000 (交通費含む・設備費含む) |
| 建築費(50%・60%)                      | ¥4,000,000 (交通費含む・設備費含む) |
| 建築費(70%・80%)                      | ¥5,500,000 (交通費含む・設備費含む) |
| 建築費(90%・100%)                     | ¥7,000,000 (交通費含む・設備費含む) |
| 物件調査費用                            | ¥0 (別途下乗せ費用)             |
| 費用合計                              | ¥7,150,000               |
| 稼働率50%による日数                       | 15日                      |
| 稼働率60%による日数                       | 18日                      |
| 稼働率70%による日数                       | 21日                      |
| 稼働率80%による日数                       | 24日                      |
| 稼働率90%による日数                       | 27日                      |

◀土地を提示するとその土地に合わせて事業計画書の作成をいただける。人気のエリアでは30%を超える実質利回りができることもある。※掲載収支はリフォーム物件

建物の仕様も弊社では形が決まっているため、後で変更になったりするということがありません。

また数多くの運営実績や調査結果から売れる宿の仕様が分かってきたため、

## 土地＋新築建物でも実質利回りで15%前後もほとんどの場合ご提案できています。

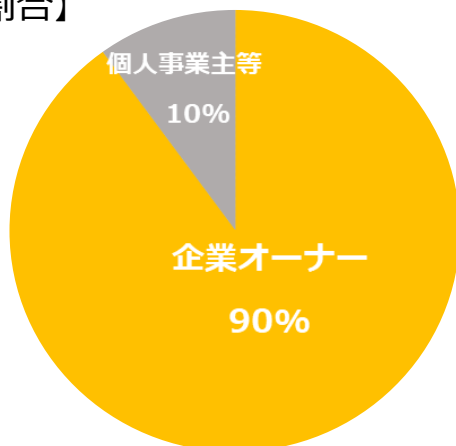
建築いただいた多くの投資家さんから次の物件も欲しいとお声をいただいております、

現在の**弊社の実績ではリピート率も100%**です。

建築会社にとっても安定的にリピート受注が狙いやすい商品ではないかと思えます。

ぜひ本スキームで投資家さんへのご提案をお願いいたします！

【投資実績割合】



◀投資する方の約9割は企業オーナーです。自分でも利用するからと言って投資いただく方も多数いらっしゃっています。

# あなたの地域でも 宿泊施設40億円の 建築受注を狙えます！ 競合他社が提案していない今こそチャンスです！



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、  
「宿泊施設建築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、

## 「宿泊施設で100棟40億円を 建築受注する手法」

についてです。

皆様ご存じの通り、インバウンド需要はコロナ明けから桁違いに増加しています。

実際に訪日観光客の人数推移を見てみると**既にコロナ前の3,200万人を超え、2024年には3,600万人と急増しています。**

それに伴い、宿泊施設の客室数も不足し始めているというのが現状です。

「昔は8,000円で宿泊できたホテルが今13,000円はする…」そういった経験を皆様もお持ちかと思います。



◀ 宿泊料の物価変動を現したグラフ。  
実際にコロナ前と比較してみると、約140%程度に増加している。

このように宿泊費が上がっている関係で、現在投資物件として**圧倒的に高い利回りが確保できてしまうのが宿泊施設**になっています。

しかも、その宿泊施設マーケットに参入している建築会社はごくわずか…

というのも運営会社との接点がないと行えない事業のため、**運営会社の情報収集が不可欠**になるためです。

今回、ご紹介した芙蓉建設では**8社の運営会社とつながりそこからの情報で営業活動を行っております。**

それぞれの運営会社で提示できる利回り、出店場所が異なるため運営会社の事情に合わせながら土地の選定、投資家探しを行っていくことであれだけの建築実績を作ることになりました。

株式会社TKコーポレーションでも**株式会社東方旅泊PARTNERS**という強力な運営会社をパートナー企業とすることで実績を上げることに成功したのです。

とはいえ、「そんな運営会社の情報を集める時間も人脈もない…」という方もいらっしゃるかと思います。

そんな皆様のために特別に…

# 株式会社東方旅泊PARTNERS及び株式会社 TKコーポレーション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。

運営事業の実態や出店  
条件、また株式会社TKコーポレーションからは運営会社との連携の仕方についてお話いた  
だきます。

さらに船井総研でも、**全国で積極的に展開している運営  
会社の情報についてもお伝えさせていただく  
セミナー**です。

今回のセミナーの内容をさらにもう少しだけご紹介すると…

## ■特別ゲスト講演

### 宿泊施設建築での具体的利回りや契約形態、投資家の集め方について

株式会社東方旅泊PARTNERS 代表取締役 鴨志田 篤史 氏

- ・ 全国で運営している宿泊施設とビジネスモデル概要
- ・ 宿泊施設を投資する新規投資家の集め方
- ・ 宿泊施設投資のメリットとは？投資家目線で解説
- ・ 宿泊施設リピート受注を獲得するためのポイント
- ・ 高利回りを実現しているエリアとその事例を大公開
- ・ 事業概要所作成～営業・建築受注獲得までの流れを事例をもとに紹介
- ・ 東方旅泊の建物仕様とエリア毎の成功パターンを一挙公開

- ・ 運営会社だからこそわかる、宿泊施設建築が伸びていく理由もお伝えします
- ・ 土地＋建物込み 実質利回り15%以上を出せる仕組みについて
- ・ 実際に建築会社が行っている建築受注までの流れについて
- ・ 実際に東方旅泊で運用可能なエリアと建築仕様 …他

## 宿泊施設建築手法、運営会社との協業の仕組みについて

株式会社TKコーポレーション 代表取締役 青木 真悟 氏

さらに・・・

### ■ 船井総合研究所講座

#### ○宿泊施設建築受注に取り組むビジネスモデルの解説！

- ・ 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！
- ・ 国も後押ししている宿泊事業の概要とは
- ・ 宿泊施設が不足している現状を徹底解説！
- ・ いまだからこそ宿泊施設建築事業に取り組むべき理由について
- ・ 宿泊施設建築受注の成功事例を大公開！

#### ○あなたの会社が明日から宿泊施設建築事業に取り組むために

- ・ 宿泊施設建築を事業化するためのプロセスを解説！
- ・ 最大で利回り30%の物件を作るためには
- ・ 宿泊施設運営会社の選定と連携方法について
- ・ 全国で展開する宿泊施設運営会社も合わせてご紹介！
- ・ 事例をもとに投資家を集めるための方法について
- ・ 投資家に物件を売却するためのスキームについて
- ・ 宿泊施設を建築するための土地探しの手法を公開！
- ・ 宿泊施設建築受注に向けて必要な体制とポイントを解説！
- ・ 宿泊施設での融資の通し方を徹底解説！

と盛りだくさんの内容となっております。

弊社ではこのセミナー開催のために半年前から船井総合研究所の人脈をフルに活用し、全国の運営会社の情報を集め着々と準備をしてまいりました。

今回のセミナーはその集大成となっております。

正直、主催者としてはここまで労力をかけたものを

「わずか12,000円で公表してよいのか…」と思うこともありましたが、今まで時間を割いていただいた運営会社さんのために広く皆様に知ってもらうことを優先してこの金額設定にしております。

本当にまたとないチャンスだと思いますので、ぜひご参加いただきたいと思います。

オンラインにはなりますが皆様と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

## オンライン開催

### 開催日時

2025年 3月 18日 ②

2025年 3月 25日 ②

2025年 4月 3日 ④

15 : 00 ~ 17 : 15

(ログイン開始 : 開始時刻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12,000円 (税込13,200円) / 一名様

会員価格 税抜 9,600円 (税込10,560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。

## 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/125329>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)  
右上検索窓に「125329」をご入力し検索ください。



船井総研セミナー事務局

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。