

全業種参入可能! 業界経験不問!

ホテルの稼働率・単価の上昇で超・追い風!
「借りて貸す」のマンスリービジネス

ストック
売上

2

1人で

億円

空室を
借りて
貸すだけ

不動産
未経験で
簡単参入

小投資
1名で
スタート

マンスリー事業をイチから立ち上げて
事業売上 **14億円** を達成しました!

全国各地でマンスリー **1,000室運営** を
達成した物件の仕入れ、稼働率を高める
成功のノウハウをお伝えします!!

株式会社ケアイホールディングス
相談役

Weekly&Monthly株式会社
代表取締役

黒木 健次郎 氏

東京
会場

2025年

6月

9日

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

14:30~17:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

主催

1人でストック売上2億円! マンスリー新規参入セミナー

お問い合わせNo. S126083



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「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 126083

地方発、全国へ羽ばたくマンスリーマンション事業の軌跡 運用室数**1,000室**・売上**14億円**を達成したストーリー



2000年前半に岡山市にてマンスリー事業を開始。その後全国へのマンスリー事業の展開を進め、現在では全国で1000室以上のマンスリーマンションを運用している。社員6名で全国1,000室のマンスリーマンションを運営しており、売上は14億円を達成。

株式会社ケイアイホールディングス
相談役
Weekly&Monthly株式会社
代表取締役

黒木健次郎 氏

事業開始のキツカケ

10年ほど前、私が管理部の責任者を務めていたころ、帯広にいる知り合いの社長から「マンスリーマンション事業という面白い事業がある」と教えていただきました。当時の会社に小規模ながらマンスリーマンションの事業部が存在しており、その責任者として事業拡大をすることになりました。

事業を始めた当初は、右も左もわからない手探り状態の中、最初のころは物件の問い合わせ対応から契約、そして管理まで文字通り一人ですべてを担当していました。お客様から直接「ありがとう」という感謝の言葉をいただくことが、何よりも励みになったのを覚えています。しかし、事業を拡大していくうえで、**物件の確保は大きな壁**でした。マンスリーマンションという新しい事業モデルを、物件オーナーの方々には理解していただくには、根気強い交渉が必要だったのです。そんな中、一つの転機が訪れます。

岡山県倉敷市にあった**12世帯の空き物件を借り上げる**ことができたのです。**マンスリーマンションとして運営を始めたところ、一般賃貸の賃料を大きく上回る収益を上げることができました。**この成功体験を通じて、**借り上げモデルの大きな可能性を確信し、全国展開への強い自信が生まれました。**

全国展開 売上14億

2015年に2100万円だった売上は、現在14億円に達し、少人数でも高効率・高収益を実現するビジネスモデルで生産性を高められました。今後は20億円を目指し、より多くのお客様に選ばれるマンスリーマンションを提供し続けていきます。

成長の裏にあった失敗

順調に見えた事業拡大の道のりも、決して平坦ではありませんでした。立ち上げ当初は私一人で全てを担っていたため、対応中に水漏れの連絡を受け現場に駆け付けけるなど、予期せぬトラブルも多々ありました。物件の借り上げ交渉では、**マンスリーマンションと民泊の違いを理解されず契約に至らない**ことも。新たなエリアへの展開では反響が得られず赤字になるケースもありました。

市場の読み違いや、ホテル業界との競合、コロナ禍のGOTOトラベルなどの外部要因による価格競争で収益が圧迫されたこともあります。安売りに頼らず、**適正価格で高稼働を維持することの重要性**を学び、経験を通じて市場を見極めリスクを抑えるノウハウを蓄積してきました。

適正な賃料を設定するツール

ことで集客力を強化。仕入れのタイミングや物件の見せ方、柔軟な価格設定を工夫し、**高稼働率と収益性を実現**することができました。



なぜ今マンスリー事業なのか?? 時流解説!!

2025年は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マンスリービジネス!!**

マンスリービジネスは観光客や法人出張者に対して宿泊場所を提供するサービスであるため、

インバウンド需要が増えれば増えるほどマンスリー

ビジネスの市場は拡大します。

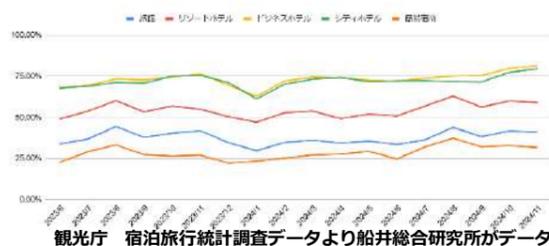
2025年はインバウンド需要が過去最高を更新しています。インバウンド需要が増えればビジネスホテルの稼働率は上がり、価格が上がるためマンスリー市場は今後さらに成長市場となることを肌で感じています。

左記のグラフを見ていただければ、2024年訪日外国人の数が増え続けていることがおわかりかと思えます。また、ビジネスホテルの稼働率についても左記のグラフを見ていただくと、コロナ前の水準に戻り、稼働率は全国平均で80%を超えています。マンスリー事業の稼働率はビジネスホテルの稼働率に左右されるため、マンスリー事業についても部屋の稼働率が上昇し、1室あたりの収益が高くなることで、



日本政府観光局 (JINTO) データより引用

訪日外国人数が過去最高を更新!!



ビジネスホテル稼働率が80%超!!

時流的に収益が上がりやすい状況です。

それに加えて今後円安が続いていけば、インバウンド需要がさらに拡大すると予測され

ています。**不動産業界の中で、時流の**

後押しを受けられるビジネスがマンスリービジネスです。

マンスリー事業とは?? ビジネスモデル解説!!

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

をコンセプトに**ワンルームの賃貸住宅に家具・家電を設置**して部屋を作り、**貸出**をして部屋を稼働させることで収益化させるビジネスである。



(上写真) 実際のマンスリービジネスで使用される部屋の写真

「貸出賃料-借上賃料」の差益×部屋数で

売上を作るストックビジネス

- 仕入れ : 市場の**空室物件を借りる**だけ
- 商品化 : **家具・家電を設置**するだけ
- 集客 : **ポータルサイト・自社サイトに掲載**するだけ
- 入居後対応 : **特段不要**
- 退去後対応 : **簡易清掃**をするだけ
- クレーム処理 : 法人の方が借りるため**クレームほぼ無し**

マンスリービジネスは上記だけで実施可能!!
資格も不要で社員1名だけで立ち上げ可能な新ビジネス

簡単な仕組みでストック収益を確保する

ビジネスモデル!!

マンスリー新規参入セミナーの講座内容を少し紹介

マンスリー事業立上のポイントを徹底解説！

マンスリー事業

立ち上げのポイントを

- ① 仕入れ戦略
- ② 商品化戦略
- ③ 集客戦略

に分けて解説します!!



旅館・民泊業との違いを徹底解説！

宿泊事業との比較表

	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

間違われやすい“民泊事業”と“マンスリー事業”の違いをそれぞれ必要な資格・求められる物件など、さまざまな視点から解説します!!

ゲストである株式会社ケイアイホールディングスは、全国で1,000室以上・売上14億円を達成されている企業になります。その事業の軌跡を立ち上げポイントから考え方、ゲストの事例を含め、本セミナーで惜しみなく情報をお伝えできればと思います。

そしてセミナーにご参加される皆様が新規でマンスリー事業の立ち上げを行い、会社の業績を伸ばされていくことを願っております。皆様のご参加を心よりお待ちしております。



株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー **荒木聖哉**

マンスリー事業における 新規立ち上げのポイントを コンサルタントが解説



株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー **荒木聖哉**

ここまで本冊子をお読みいただき、誠にありがとうございます。私は株式会社船井総合研究所でマンスリーマンションビジネスのコンサルティングを担当している荒木聖哉（あらかき せいや）と申します。

本冊子にてご紹介した「業界経験不問」「借りて貸すだけ」で「1人でストック売上2億円」というビジネスモデルに、多くの経営者の皆様が興味を持たれたことと思います。現在、住宅・不動産業界は新築着工数の減少や物価上昇、円安といった逆風の中、生産性の向上や新たな収益源が求められています。

こうした背景から、「簡単に始められる高収益な新規事業」が強く求められているのが現状です。そこで今回は、1人で年商2億円を実現した株式会社ケイアイホールディングス 相談役 黒木健次郎氏をお招きし、成功の秘訣を語っていただくセミナーを企画いたしました。本セミナーが、皆様の変化と成長のきっかけとなれば幸いです。

マンスリー事業のポイントと業界時流

第1 講座

2025年の時流ビジネス。営業社員1名で始められる、管理戸数ゼロからできる不動産ビジネスであるマンスリー事業の時流と事業のポイントについて、弊社コンサルタントよりお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 不動産チーム リーダー
荒木 聖哉



1人でストック売上2億円をつくるマンスリー事業の全て

特別 ゲスト 講座

マンスリー事業を立ち上げて8年で売上14億円を達成。仕入れ・集客のポイントから、全国各地で実際に物件を仕入れ業績を拡大してきた運営のノウハウをお伝えいただけます。

株式会社ケイアイホールディングス 相談役
Weekly & Monthly株式会社 代表取締役
黒木 健次郎氏



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

第3 講座

ストック収益で経営を安定化できるマンスリー事業の全体像を弊社コンサルタントよりお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 不動産チーム
尾島 弘哉



まとめ講座

第4 講座

マンスリービジネスを立ち上げるにあたって、明日からできる実施事項をまとめ講座として弊社コンサルタントよりお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 不動産チーム リーダー
荒木 聖哉



開催日時

東京会場

2025年6月9日(月)

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2丁目2-1
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
東京メトロ丸ノ内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

14:30~17:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

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、中止させていただく場合がございます。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がございます

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お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/126083>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「126083」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。