

たった3時間で**未経験異業種でも**業界経験0・知識0でもホテル事業の立ち上げノウハウがわかる!

講座	セミナー内容	
第1講座	営業利益率30%!『無人ホテル』立ち上げのポイントと宿泊業界の時流を徹底解説 年間市場成長率120%・市場規模3兆円超の宿泊業界最大市場のホテルマーケットに、経験ゼロ・知識ゼロでも新規参入ができる!アパートメントホテルの勝ち筋とビジネスモデルを解説いたします。 ビジネスホテル、シティホテルとは差別化された本ビジネスモデルの成功要因を、市場データをもとにお伝えいたします。宿泊業界に興味を持つ、業界未参入の100億宣言企業の皆様の新規モデルとしてご検討ください。 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 チーフコンサルタント 山本 真輝	
ゲスト講師 第2講座	株式会社アセットプランニングが成功できた『無人ホテル』事業参入の軌跡とその戦略を大公開! なぜ業界未経験のアセットプランニングがホテル事業に参入し、営業利益率30%を達成できたのか?中小企業でも投資4億円前後でつくるホテル立ち上げのポイントをご紹介します。アパートメントホテルの①土地仕入れ、②建築プラン作り、③銀行融資とシミュレーション、④無人運営、⑤ホテル売却利益創出までの軌跡とそれぞれポイントを、代表の及川社長とホテル事業の責任者である執行役員の福島有紀枝氏のダブルゲストでお話いただきます。 株式会社アセットプランニング 代表取締役 及川 学 氏 株式会社アセットプランニングは、2004年創業の札幌に本拠を構える不動産の企画・施工・管理・運用のトータルサービス企業。及川学社長のもと、グローバル戦略事業部としてマンスリー事業やホテル事業、民泊事業へ積極的に挑戦し高収益事業を確立している。従業員育成にも力を入れ、全ての不動産資産の収益を生む手法を多様化し最適化することを使命として事業に取り組んでいる。 株式会社アセットプランニング マンスリー事業部 部長 執行役員 福島 有紀枝 氏 2014年にマンスリーマンション事業部を立ち上げ、その後民泊事業も展開。2019年からはホテル事業を開始し、現在は運営のみならず企画にも注力している。多様な宿泊ニーズに対応する中で得た実践的な経験をもとに、不動産分野での新たな可能性を広げている。	
第3講座	『無人ホテル』成功のための仕入れ・商品・集客・OP戦略を解説! 株式会社アセットプランニングの成功事例をもとに、皆様が取り組む上での仕入れ～オペレーションまでを実践レベルで解説。ゲストから学ぶオペレーションの最適化方法、現地0人・担当1名で年間利益率30%を実現する運営のポイントをお話いたします。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 チーフコンサルタント 都丸 穰	
第4講座	皆様が本モデルへ参入をするために 本日聞いた内容を実践するために何を行えばよいかをまとめ講座として解説させていただきます。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 ディレクター 青木 一将	

オンライン開催

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2025年**11月21日**金 10:00~12:30

2025年**12月9日**火 10:00~12:30

2025年**12月11日**木 14:30~17:00

ログイン開始:開始時刻30分前~ ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

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/133989>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「133989」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 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。

全業種向け!

オンライン開催

2025年**11月21日**金 10:00~12:30
(ログイン開始:開催時間30分前~)

2025年**12月9日**火 10:00~12:30
(ログイン開始:開催時間30分前~)

2025年**12月11日**木 14:30~17:00
(ログイン開始:開催時間30分前~)

業界経験ゼロ・知識ゼロでも新規参入できる!

無人型アパートメントホテル

賃貸でもホテルでも使える二刀流!

利回り**25%**の投資型ビジネス

株式会社アセットプランニングのここがすごい!

特別
ゲスト
講師

株式会社アセットプランニング
代表取締役

及川 学 氏



業界未経験で参入、投資利回り**26%**を達成!



無人で運営できるシステムで
営業利益率**30%**達成。



売却益**10億円**を獲得し
その後も**運営継続中!**

主催



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

無人ホテルセミナー

お問い合わせNo. S133989



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。)→ **133989**

市場規模2兆円超!年間二桁成長を続けるホテルマーケットへ

宿泊事業で**第二のストック収益**を生みだす!

無人型アパートメントホテルが競合に**勝てる方法**を大公開!

このような皆様に
オススメ
します!!

競合に先駆けて新規事業で**トップ**を狙え!

✓ 宿泊業界へ新規参入の足掛かりをお探しの皆様

✓ ストック型のビジネスモデル導入をご検討の皆様

✓ 地元の観光市場を盛り上げたいとお考えの皆様

✓ 売上50億・100億突破に向けて新規事業をご検討の皆様

✓ 省人化・高収益ビジネスにご興味をお持ちの皆様

特別
ゲスト講師

株式会社アセットプランニング

<株式会社アセットプランニングのご紹介>

株式会社アセットプランニングは、2004年創業の札幌に本拠を構える不動産の企画・施工・管理・運用のトータルサービス企業。及川学社長のもと、グローバル戦略事業部としてマンスリー事業やホテル事業、民泊事業へ積極的に挑戦し高収益事業を確立している。

社名	株式会社アセットプランニング
代表取締役	及川 学
設立	平成16年4月1日
所在地	札幌市中央区大通西7丁目2番地2 アセットプランニング大通ビル4F
事業内容	不動産の売買、建築、賃貸及び管理運営事業 マンスリーマンション、ホテル、民泊の企画・管理・運営 不動産の有効活用に関するコンサルティング業務
売上	2,874,980千円 ※24年度実績
従業員数	50名 ※25年8月実績、パート・アルバイト含む



▲株式会社アセットプランニングが建築したアパートメントホテル例
1棟30室前後・平均稼働率はどちらも70%～80%で運営中

株式会社アセットプランニングの**ここがすごい!**

✓ 業界未経験で参入、投資利回り**26%**を達成!

✓ 無人で運営できるシステムで**営業利益率30%**達成。

✓ **売却益10億円**を獲得しその後も**運営継続中!**

✓ 中長期宿泊需要の獲得に繋げる客室仕様づくりの工夫(1室平均40㎡)!
1棟まとめ借りや団体予約の法人需要の獲得!

✓ **稼働率70%超**を実現するための**立地選定術!**

✓ **銀行融資**を得る**事業シミュレーション**作り!

本業が成熟産業で10年後も成長をしたい皆様必見!

ビジネスホテル(市場1.3兆・投資規模20億)、シティホテル(市場1兆・投資規模100億) 宿泊市場で最も大きく成長を続けるホテルマーケットにおいて、小規模投資で中小・中堅企業クラスでも参入できるホテル事業がアパートメントホテル(30室・投資規模3億前後)

稼働率アップに伴って宿泊料は上昇傾向に!
一方で宿泊施設の供給量が不足しているため
宿泊施設ニーズは年々上昇

中項目	リゾートホテル	シティホテル	ビジネスホテル	アパートメントホテル
平均室数	約80室	約150室	約150室	約30室～
平均宿泊単価(1室)	約15,000円	約20,000円	大都市 15,000円 地方都市 7,500円	約10,000円～
平均稼働率(全国)	50%	50%	60%	70%～
市場規模(全体)	約7,500億円	1兆円	1兆3,000億円	(不明) 稼働少数のため 国・自治体の統計データ
平均的な稼働率	中～高稼働率	高稼働率	低稼働率～中稼働率	低稼働率～中稼働率
平均的な滞在期間	短期～中期	短期～中期	短期(1～2泊)	短期～中期(3カ月～)
初期投資額	200億	100億	20億～50億	3億～10億
稼働数	約2,500件	約1,200件	約7,200件	(不明) 市電稼働可能
オペレーション	有	有	有	有
食事提供	有	有	有	有
主な付帯施設	温泉地、温泉地、スキー場、 海辺など自然豊かな場所	大都市の中心部、 ターミナル駅周辺	主要駅周辺、ビジネス街、繁華街	2等立地、駅前雑居でも成立
主な付帯施設	プール、スパ、大浴場、 アクティビティ施設	大小の宴会場、会議室、フィット ネスジム、スパ、プール	コインランドリー、小会議室、 自動販売機コーナー	コインランドリー、小会議室、 自動販売機コーナー

※出典: 国土交通省観光庁「宿泊旅行統計調査」公表データ、株式会社帝国データバンク「旅館・ホテル業界」動向調査より船井総研調べに作成

アパートメントホテルは、賃貸住宅のような居室仕様でビジネスホテルと差別化をしながら、
短期・中期(1週間、3カ月以上)以上のホテル需要を獲得することで高稼働率を生み出しています。
出口対策としてもホテル・マンションとして運用できるためリスクヘッジが可能です。

当日聞けるポイント

① 宿泊市場の最新動向解説!

国内宿泊需要の変動やインバウンド動向を踏まえて都市部・地方別の宿泊需要を解説

② 業界未経験の株式会社アセットプランニングがホテル事業に参入し、投資利回り25%・稼働率70%・営業利益率30%を達成する事業運営がなぜできたのか?をご紹介します!

そもそもなぜ、株式会社アセットプランニングはホテル事業に新規参入し、なぜアパートメントホテルを選択したのか?
また、下記事業成功のそれぞれのポイントを株式会社アセットプランニングの事例よりご紹介!
①土地仕入れ、②建築プラン作り、③銀行融資とシミュレーション、
④利益率を高めるための無人運営オペレーション手法、⑤ホテル売却利益創出までの軌跡

③ アpartmentホテルの勝ち筋とビジネスモデルを解説!

なぜアpartmentホテルなのか?
ビジネスホテル、シティホテルとは差別化された本ビジネスモデルの成功要因を解説!
稼働率を高めるアpartmentホテルの仕様・設備・初期コストモデル例をご紹介。
高収益アpartmentホテル施設を目指すためのポイントを紹介!
ADR×稼働率で年間利益率30%を達成する商品化・集客・OPの最適化についてお話致します。