



ストックビジネスを
お探しの皆様

セミナー開催日

オンライン開催

2026年 3月 9日(月)・3月 11日(水)
13:00~15:30 [ログイン開始:開始時間30分前~]

ホテルの稼働率・単価の上昇で超・追い風!
マンスリーマンション運営ビジネス

社員
1名で
営業
利益

3,000万円

元手1,000万円で
2年で投資回収!!
「借りて貸すだけ」の
簡単なビジネス

たった2名で売上2.2億円達成!
「小技貸」「省人」で始められるビジネス

詳しくは中面へ!



主催

マンスリー新規立ち上げ 2名でストック売上2.2億円の軌跡

お問い合わせNo. S137951

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 〒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



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]右上検索マークに『お問い合わせNo.』を入力ください。)

137951

未経験からマンスリー事業を新規立ち上げ たった2名でストック売上2.2億円



ステラーフォース株式会社 代表取締役社長

有村 政高 氏

株式会社ステラーフォースは2018年にマンスリー事業に新規参入
立ち上げ1年で100室運用を達成し、現在では東京都を中心に
180室を関東で運営。また、マンスリーBANK事業も運営し、売上
13億円を達成。自社でのマンスリー運営とマンスリーBANK事業の
合計で売上16億円となっている。

事業開始のキツカケ

かつて主軸としていた法人仲介業務には、繁忙期と閑散期の差が激しく、**収益が安定しないという構造的な課題**がありました。繁忙期には大きな収益が上がる一方で、閑散期の赤字をいかに補填し、経営を安定させるかが長年のテーマでした。そこで、**年間を通じて確実な収益を生む「ストック収益の構築」**が必要であると考えました。参入の大きなヒントとなったのは、現場で耳にする社宅担当者様からの声です。既存のマンスリー業者に対する不満が多く、「法人仲介の専門不動産業者として、我々こそが質の高い短期利用サービスを提供すべきだ」と考えるようになりました。**1ヶ月から3ヶ月程度の短期利用ニーズは確実に存在しており**、マンスリー事業の成功は既存の法人仲介業務にも大きな相乗効果をもたらすと考えました。また、当時の売上3.5億円から10億円という高い目標を達成するためには、賃貸管理よりも売上インパクトの強いマンスリー事業が不可欠な柱になると判断しました。当時はまだ参入企業が少なく、300室から500室規模まで運営を拡大できれば、日本の上位10社に食い込めると分析したので、この市場の優位性と顧客ニーズへの確信が、事業参入の強力な後押しとなりました。

事業参入時の不安と課題

事業参入当初は「反響や契約が取れるのか」という不安がありました。物件数が**30室を超えた頃から集客と稼働率が安定し始めました**。また、融資を受けられた事で資金繰りも安定し、積極的な拡大が可能となりました。不慣れなオペレーションや適正な利益設定については、船井総合研究所の支援を受け、仕組みを構築する事で解消しました。拡大期には、閑散期の集客と仕入れ体制が課題となりました。

全国展開 売上16億円

これに対し、Web集客を大幅に強化した結果、月間最高126件の反響を獲得するまでに成長しました。また、法人の短期ニーズだけでなく、家具家電付きの普通賃貸としても運用し、通年の高稼働を実現しています。さらに、50室を超えた段階で人員を増強し、仕入れと運営の分業化を図ったことが、現在の成長への大きな転換点となりました。

仕入れや集客の課題を一つずつ乗り越え、開始1年で100室、稼働率70%超という確かな実績を築くことができました。現在は都内200室をわずか2名で運用し、売上2.2億円を超える高効率な事業へと成長しました。

今後は取得した旅行業免許を活かし、1か月未満の宿泊事業にも領域を広げていきたい。マンスリー事業を通じて得た気づきを大切に、空き家問題や社会環境の改善、そして日本を盛り上げる活動に、これからも真摯に向き合い続けていきたいと思えます。

この知見を活かし、現在は法人向け手配サービス「MONTHLY BANK」という、全国の出張や宿泊ニーズに応えるサービスも展開中です。



なぜ今マンスリー事業なのか?? 時流解説!!

2026年はマンスリー事業が伸びる!!

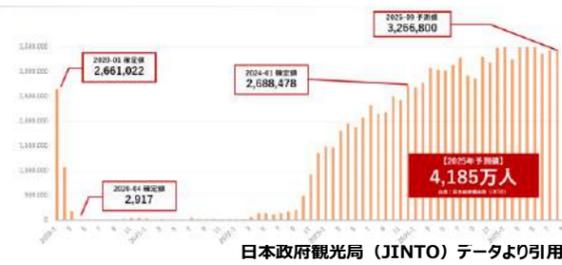
不動産業界の**時流最先端のビジネスはマンスリービジネス!!**

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。

2026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、2025年訪日外国人の数が増え続けていることが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、

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!!

ゲストであるステラーフォース 株式会社は、東京都で200室以上・売上2.2億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「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、2名で2.2億円を実現したステラーフォース株式会社 代表取締役社長 有村正高氏をお招きし、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

2026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 中古流通グループ リーダー
荒木 聖哉



管理戸数ゼロの仲介専門業者がたった2人で単月売上1,000万円達成 事業立ち上げの軌跡

特別 ゲスト 講座

マンスリー事業を立ち上げてたった2名で売上2.2億円を達成。仕入れ・集客のポイントから、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きます。

ステラーフォース 株式会社 代表取締役社長
有村 正高氏



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 中古流通グループ 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 中古流通グループ リーダー
荒木 聖哉



オンライン開催

日程① 2026年3月9日(月)

日程② 2026年3月11日(水)

13:00~15:30 (ログイン開始: 開始時間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がございます

受講料

一般価格 税抜15,000円(税込16,500円) / 一名様

会員価格 税抜12,000円(税込13,200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/137951>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓マークに「137951」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」で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。