

高収入な新規事業を本気で考える不動産業界向け

人に頼らなくても業績が伸ばせる

貸し会議室で

社員3名

売上3億円粗利1億円

ビジネスモデル徹底解剖セミナー

遊休不動産
活用

少投資
1名でスタート

- ✓ 大手との競合を避ける商品化術
- ✓ 無人運営を可能にする運営術
- ✓ 家賃原価ゼロの物件仕入れ術



株式会社会議室コンサルジュ
代表取締役社長 崎山 信夫 氏

主催

築古ビル転用で粗利率50%ビジネスへ！貸し会議室参入セミナー

お問い合わせNo. S138639

当社ホームページから
セミナー情報をご覧ください。

サステナブルな成長を促す。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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 138639

■【貸し会議室事業に参入したきっかけ】

私が
“貸し会議室ビジネス”
に参入した理由をお伝えします。



具体的なポイントは4つ。

①借りずに始められる（固定費ゼロ）

②売上を追わずとも、勝手に収益を立てられる

③初期投資が少ない（30名会場・150万）

④リスクヘッジが可能



そして何より……

【空きスペースを有効に活用すること】で

『オーナーは新しい収益を得ることができる』

『ユーザーに安く貸し出すことができる』

このオーナー/ユーザー両方に感謝されるビジネスこそ
“貸し会議室業”だと実感し、立ち上げを行いました。

次Pにて運営スキームの詳細をお伝えいたします。

《特別配信》貸し会議室事業立ち上げ成功事例レポート

■ 【**秘**レポート：運営スキームについて】

直営（サブリース）

オーナーは毎月安定した固定賃料獲得



売上に対して
比率分配

運営会社は
送客のみ

半直営（利益按分型）



提携（送客のみ）



■ 【貸し会議室事業に参入した結果・・・】

■ Point1 利益率が非常に高い

ストックビジネスは安定するものの利益率が低い傾向にあるが、ストックビジネスであるにもかかわらず利益率が高いビジネスになった。

■ Point2 少人数でも運営可能であること

売上3億円・粗利1億円程度を正社員3名で運営している。
一人当たり粗利生産性は3000万強と高い生産性を実現している。

■ Point3 素人・異業種でも参入であること

現在のスタッフは事業未経験で構成されており、
未経験者でもパートでも実現できるビジネスモデルである。

紙上特別講座

なぜ今、「空間貸し」が千載一遇のビジネスなのか？

「貸会議室？」

そんなの昔からあるし、今さら儲かるわけがない」

そう思われたなら、

絶好の機会を棒に振ることになります。

世の中の動きを、データで直視してください。

■ Point1 市場は爆発的に拡大している。

シェアリングスペース市場規模は、**2022年度ですでに3,797億円**に達しました。シェアリングエコノミー協会等の試算によると、広義のシェアリング市場は2032年度に最大15兆円規模へ膨れ上がると予測されています。

なぜこれほど伸びるのか？ 理由はシンプルです。

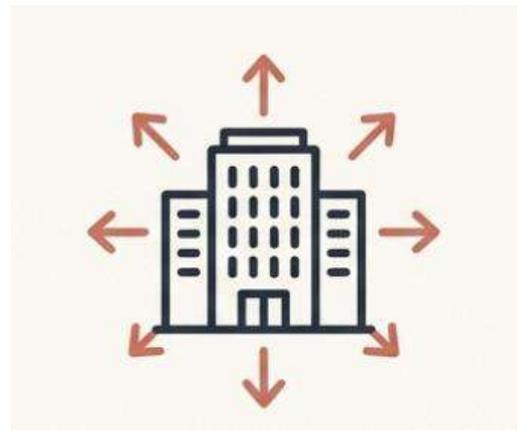
日本中の企業が「所有」から「利用」へと、資金の使い方を根本から変えたからです。もはや、自前で会議室や研修所を持つことは「資産」ではなく「負債」。これは一過性のブームではなく、完全に「文化」として定着した証拠です。



紙上特別講座

Point2 用途の多様化という追い風

これまで会議やセミナーなどのビジネス目的が中心だったが、2024年以降、利用用途別比率はビジネスが34%、趣味・遊び・パーティーが20%、レッスン・講座が13%、勉強・読書11%、スポーツ・フィットネス10%と幅広い利用用途で予約数が最大化しており、コロナ禍以降、テレワーク、オンライン会議、ウェビナーのみならず、オフラインにおいても多様な利用用途に対する需要に対して市場が伸びている。



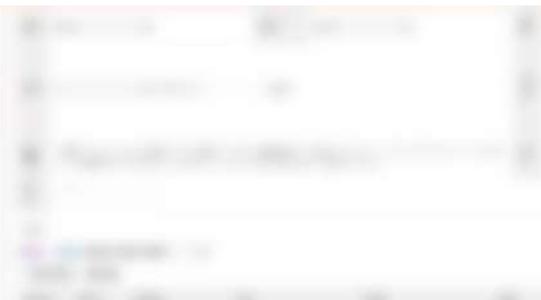
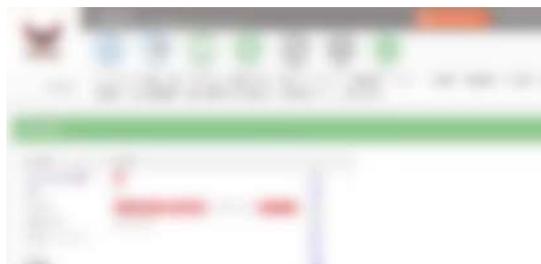
需要は爆発しているのに、供給（個人・法人向け空間スペース）が圧倒的に足りていないことが分かります。

Point3 仕組×無人運営で誰でもできるビジネス

貸し会議室専用管理システムと自社HP集客戦略・無人AI・DX戦略を構築。

少人数・高効率・高生産性の仕組みを確立！

貸し会議室独自システム



少人数・高効率の仕組みづくりとして、自社HPと連携した貸し会議室専用管理システムをご用意しております。そうすることで、オペレーションの効率化、集客の自動化を行うことができるため、営業育成などが不要なく、誰でもできるビジネスです。また、無人運営DX・AI活用を行うことによって 会議室事業の立ち上げは専任者1人でもできるため、少人数・高効率でストック粗利をつくれる第二の事業としてピッタリです。

成功事例:社員3名で売上3億円!“貸し会議室事業”の衝撃

貸し会議室事業を立ち上げて

毎月2,500万円のストック売上

が入るようになり経営が安定しました

株式会社 会議室コンシェルジュ

代表取締役社長 崎山 信夫氏



貸し会議室事業とは!?!?

会議室を「借りたい」利用者と、遊休スペースを「貸したい」オーナーを繋ぎ、空間の価値を最大化する。

上記をコンセプトに、オフィスビルの空きテナント/遊休資産に、最適な設備導入と空間作りをして会議室として稼働させることで収益化させるビジネスである。

(右写真)

実際の貸し会議室ビジネスで使用される部屋の写真



「時間単価×稼働時間」の積み上げで収益を狙う高回転型ストックビジネス

- | | |
|--------|----------------------------|
| 物件の仕入れ | : 市場の空室物件を借りるだけ |
| 物件の商品化 | : 家具・家電を設置するだけ |
| 物件の集客 | : ポータルサイト・自社サイトに掲載するだけ |
| 利用中の対応 | : 完全無人対応 |
| 利用後の対応 | : 巡回清掃をするだけ |
| クレーム処理 | : 法人・ビジネス利用が中心のためトラブルはほぼなし |

貸し会議室ビジネスは上記ができればすぐに実施可能!!
資格なども不要で社員1名だけで立ち上げ可能な新ビジネス!!

シンプルで“仕組み”でストック収益を確保するビジネスモデル!

紙上
特別講座

精進運営・少投資なビジネスモデルで
ストック売上をつくり、
時流適応で経営を安定させたい皆様へ。

■このビジネスモデルの魅力についてご紹介。

- ① 少人数でスモールスタートできる
- ② 営業力が不要・無人AI/DX活用で未経験でもできる
- ③ 毎年安定したストック収益で経営の安定につながる

■簡単なビジネスモデルなのに何故参入が難しいのか??

自習室・コワーキング・レンタルスペースなど様々な
空間活用ビジネスがある中で、「**会議室事業に特化した**」
実際のやり方/成功パターンがよくわからない・・・
といったビジネスモデルであるためです。

裏面にて貸し会議室事業の成功のポイントを詳しくお伝えします。

最後に・・・
コンサルタントからお伝えしたいこと

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



ここまでご覧いただきまして、ありがとうございます。

今回、本セミナーのお席には限りがございます。

そのため本気で現状を変えたいと思う事業者の皆様だけに、
ノウハウをお伝えいたします。迷っている暇はありません。

「参加しておけばよかった」と後悔するか。

それとも「あの日が、我が社の転換点だった」と祝杯をあげるか。

決めるのは、あなたです。次ページのQRよりお申し込み下さい。

築古ビルを有効活用する時代へ～貸し会議室ビジネスの需要と展望～

第1 講座

人口減・空室増・働き方の変化。不動産業界を取り巻く環境が変わる中、築古物件を活かした“第二の柱”として注目を集める貸し会議室ビジネス。今、不動産会社が始めるべき理由とその時流を徹底解説します。

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



年商3億を実現！～築古ビルを稼働率90%に変えた現場のリアル～

特別 ゲスト 講座

実は、築古物件を再活用し、貸し会議室として年間3億円を売り上げるモデルが存在します。都内で数多くの施設を展開するゲスト企業が、その仕組みと成功の裏側を余すことなくお話しします。

株式会社社会議室コンサルジュ
代表取締役社長
崎山 信夫氏



ゼロから始める！貸し会議室ビジネスの収益構造～中小不動産会社でもできる「仕組み」の作り方～

第3 講座

立地、初期費用、集客、運営…。全てを数値で見える化し、不動産会社が“無理なく始められる”モデルを設計。自社物件や遊休スペースを使いながら、着実にストック売上を生み出す方法を解説します。

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
大草 敦晃



明日から動ける！貸し会議室立ち上げ5ステップ～成功の鍵は「すぐに動くこと」～

まとめ 講座

セミナーの最後は、今日聞いた内容を“現実のアクション”に落とし込むまとめ講座。あなたの会社・物件・地域に合わせた、最短の立ち上げステップを提示し、明日から出来る実施事項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 リーダー
荒木 聖哉



開催日時

東京会場 2026年3月30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)

14:00～17:00 (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/138639>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークに「138639」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。