



新規事業をお探しの  
すべての事業主の皆様

オンライン開催

2026年4月14日(火)・16日(水)・20日(月)

13:00~16:00 [ログイン開始:開始時間30分前~]

「借りて貸す」だけなので簡単に参入可能!

# マンスリービジネス

## 新規参入セミナー

資格不要 全業種参入可能 採用不要

社員3名で600室運営 売上6億

セミナーの  
見どころ!



株式会社レントライフ  
取締役部長 矢崎 大城 氏

宿泊事業との比較を解説

「ストック型宿泊事業」の  
成功事例企業が登壇!!

エリア別の成功ポイントを  
押さえることで  
全国どこでも展開できる!!

主催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

異業種から始める!マンスリー事業新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S139227



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。)→

139227

マンスリー事業未経験の企業が、  
月間売上**5,000万円**の規模へ  
成長させた成功ストーリーのご紹介！



株式会社レントライフ

取締役部長 **矢崎 大城** 氏

マンスリー事業で売上**6億円**達成！

【株式会社レントライフ】

本社所在地：長野県長野市

事業売上：**6億円** 運用室数：**600室**

年間稼働率：**72%** 月間一室粗利：**3.2万円**



**長野県を中心にマンスリーを600室以上運営！**

会社全体の事業内容

旅館・民泊領域

旅館・民泊領域

戸建て旅館



外国人向け賃貸・マンスリー



SA inn(ウィークリーホテル)

マンスリー  
事業

フリーダム賃貸



マンスリー事業を主軸に宿泊事業や外国人賃貸事業も展開  
展開事業の周辺事業に展開する事で業績を伸ばしている

# 《特別配信》ストック型宿泊事業立ち上げ成功事例レポート

## 株式会社 レントライフの事業参入の背景と立ち上げ時について

### 事業参入の背景

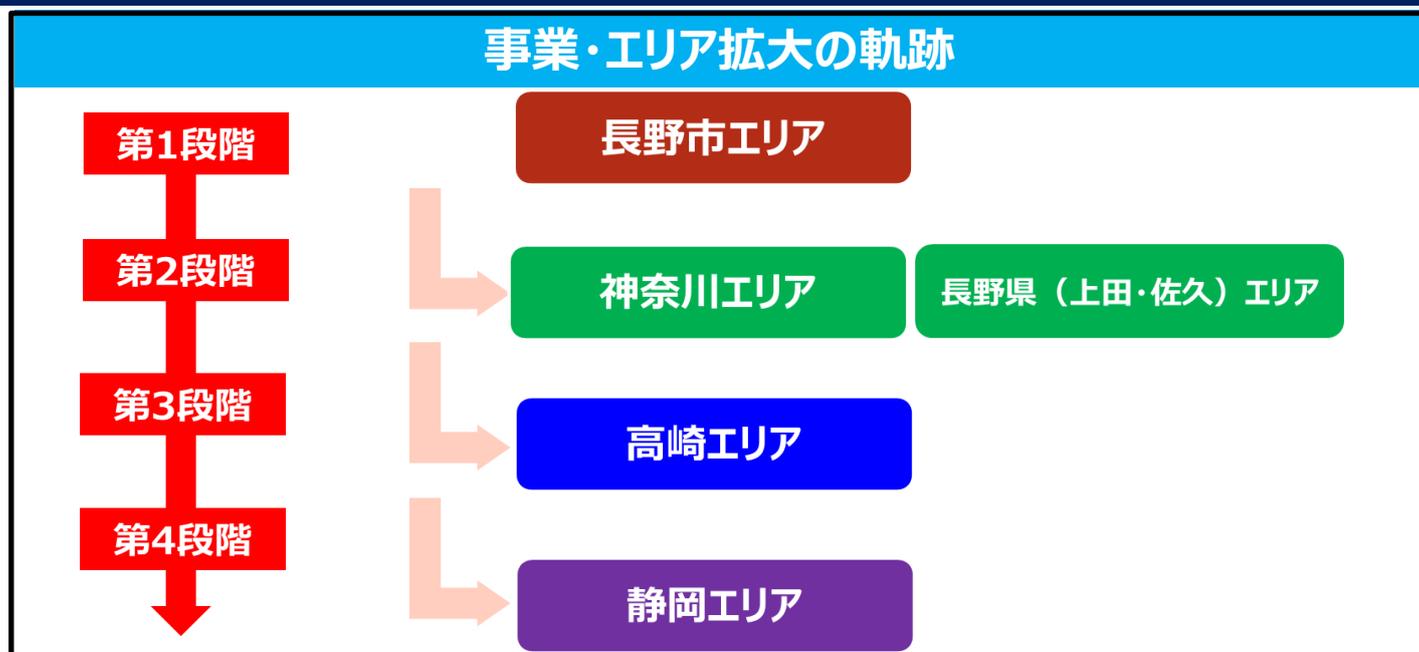
- ① 横浜で後発で参入した**通常賃貸事業が伸び悩んだ**
  - ② 賃貸市場の縮小を感じ、**新しい「貸し方」が必要だと感じた**
- 貸し方を変え、新たな顧客層を獲得するため事業を開始！**

### 事業立ち上げ時

船井総合研究所のセミナーで事業の事例を聞き、模倣からスタートさせた。10室程度借り上げて、各物件に家具・家電を設置。競合の有無、エリアの特性等を鑑みて事業を開始。



## 株式会社 レントライフの事業拡大期について



長野県、群馬県、静岡県といった**地方部を中心に**、民泊とマンスリーマンションの事業を展開してきた。地方部での展開が増えるにつれて、マンスリー物件の運用割合が徐々に増加した。同エリアでは一部民泊物件も運用していましたが、法人ニーズや利益率を考慮した結果、マンスリー物件の運用に注力した。

## 「マンスリー事業」の運用成功のポイント

現在、全国でマンスリーを600室以上を運営している。

その中で、エリアやターゲットを鑑み、事業展開を行っている。

地方エリアでは観光需要より、法人需要の方が高いため、マンスリーを中心に運用を行っている。

また、地方部では借り上げ家賃も安価で、1ヵ月～2ヵ月間の滞在ニーズも大きくある。

逆に都市エリアでは民泊観光需要や、外国人向けの短期滞在をターゲットとしている。マンスリーと比較し、入居期間が短いため、1日当たりの宿泊単価を上げ、運用を行っている。

**地方エリア、都市エリアでそれぞれの事業戦略を切り替え収益性の最大化を行っている！詳細はセミナーにてご紹介！**

【株式会社レントライフがマンスリー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

売上6億円・粗利1.5億円程度を3名で運営している。  
賃貸事業の平均粗利生産性が1,000万円に対して、マンスリー事業の生産性は5,000万円と高い生産性を実現している。

### ■ Point3 素人でもできる

現在のスタッフは不動産未経験で構成されており、不動産未経験者でも実現できるビジネスモデルである。  
また、未経験でも営業利益1,800万円を実現できる。

## それぞれの事業の特性を 理解して収益を最大化！



仕組みを理解し、安定した収益基盤を構築！

### 民泊とマンスリーの違いとは？

コンサルタントが説明する

## 3つのポイント

株式会社船井総合研究所

不動産支援部  
不動産グループ リーダー

# 荒木 聖哉

### Point1 それぞれの事業の法令の違い

民泊事業とマンスリー事業では適用される法令が異なります。民泊は「住宅宿泊事業法」や「旅館業法」の規制、年間提供日数の上限180日や自治体への届出・許可が必要です。消防設備や近隣への説明なども義務づけられます。

	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

一方、マンスリー事業は一般的に「賃貸借契約」として扱われるため旅館業法の対象外となり、民泊より参入ハードルが低くなっています。また資格等についてもマンスリー事業は法令で定められていません。

## Point2 エリア別の成功ポイントの解説

### 民泊事業



ターゲット：観光需要  
宿泊人数：1～3名

民泊事業のターゲットは観光客であるため都市圏で事業展開が可能

### マンスリー事業



ターゲット：法人需要  
利用人数：1～2名

マンスリー事業のターゲットは法人であるため、地方圏でも事業展開が可能

各それぞれの事業ごとに展開ができるエリアが異なるため  
それぞれの特性を理解し、事業展開する事が重要！

## Point3 それぞれの事業の部屋作りの違い

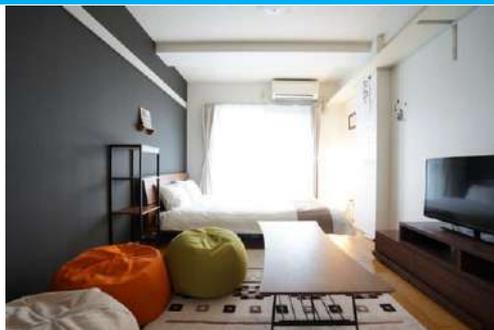
### 民泊事業

※部屋の画像はそれぞれイメージです



最寄り駅までの距離：20分以内  
部屋の広さ：20㎡～30㎡  
築年数：新築～築30年  
家具・家電：約60万円前後

### マンスリー事業



主要駅からの距離：10分以内  
部屋の広さ：15㎡～30㎡  
築年数：新築～築30年  
家具・家電：約20万円前後

民泊事業とマンスリー事業のそれぞれの部屋作りの条件や家具・家電の投資金額も異なるため、それぞれの違いを理解して部屋作りを行う事が重要！

紙上  
特別講座

# 省人・少投資でできるビジネスモデルで ストック売上をつくって経営を安定させたい 皆様必見!!

【このような皆様におすすめのビジネスです】

- ☑本業以外の新しい柱をつくりたい
- ☑1,2名でできる生産性の高いビジネスをしたい
- ☑ストック型のビジネスをしたい
- ☑少投資で始められるビジネスをしたい
- ☑不動産未経験・異業種でもできるビジネスをしたい
- ☑今、時流のビジネスをしたい

マンスリービジネスの立ち上げを行った

株式会社レントライフは毎月5,000万円のストック売上を達成されました。

## このビジネスモデルの魅力は

- ① 少人数でスモールスタートできるビジネスモデルである
- ② 営業力が不要で誰でもできるビジネスモデルである
- ③ 毎年安定したストック収益を上げられ、経営の安定につながる

## こんなにも簡単なビジネスモデルなのに何故参入が難しいのか??

その理由はマンスリー事業が「宿泊業」と「一般賃貸マーケット」の狭間にあるビジネスで、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。

セミナー当日は株式会社レントライフが事業の中心として捉え、立ち上げを行ったマンスリービジネスについてもお話させていただきます。

**事業立ち上げ、成功させるためにも弊社のセミナーにご参加ください!**

## マンスリー事業の成功ポイントと業界時流

### 第1 講座

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 中古流通グループ リーダー  
荒木 聖哉



## 売上6億円達成！マンスリービジネス立ち上げの軌跡

売上6億円のストック収益ビジネスを確立した株式会社レントライフがどのような経緯で立ち上げ、成果を出されたのかをお伝えいただけます。

株式会社レントライフ  
取締役部長  
矢崎 大城氏



## 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

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 チーフコンサルタント  
尾島 弘哉



## まとめ講座

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 マンスリーチーム リーダー  
荒木 聖哉



開催日時

オンライン開催

2026年 4月14日 (火) 2026年 4月16日 (木) 2026年 4月20日 (月)

13:00～16:00 (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/139227>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「139227」をご入力し検索ください。



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」で検索して確認ください。※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。