

全業種参入可能! 業界経験不問

小投資

1人でできる
新規事業

自習室ビジネス

兼任社員2名で

営業利益

2,000万円

遊休不動産
活用

営業不要



特別
ゲスト
講師

アーカスクリエイト株式会社
代表取締役

滋野 雅之 氏

- ✓ 人を採用せずに新たな事業が作れる!
- ✓ “借りて貸す”だけだから、異業種参入OK!
- ✓ 他事業との兼任1名で始められる!

無人自習室ビジネス参入戦略セミナー

お問い合わせNo.S139229

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 〒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。) → 139229

ゲスト企業が自習室事業を始めた結果

自習室事業を立ち上げて**年間2,000万円**の
営業利益が入るようになり**経営が安定**しました！

無人運営事業立ち上げの詳細をお伝えします!!



無人運営自習室事業とは!?!?

家でも職場でもない、もう一つの“自分だけの書斎”

をコンセプトに**15～20坪程度のテナントに設備をを設置**して自習室を作り、貸し出しを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)
実際の自習室で使用される部屋の写真



「貸出賃料－借上賃料」の差益×拠点数で儲けるストックビジネス

- 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 : **椅子・机などを設置**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
- 入居後の対応 : **特段不要**
- 退去後の対応 : **定期的な清掃**をするだけ
- クレーム処理 : 高校生以上の方が借りるため**クレームほぼ無し**

無人運営自習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!!

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!!

【ゲスト企業が自習室事業に参入したきっかけ】

- ☑ビルメンテナンス業を営んでいる中でビルオーナー様が自習室事業をされているのを見かけ“面白いな”と感じた。
- ☑市場の空室率が上がる中で利活用することで空室率を下げられると考えた。
- ☑属人性が低い、誰でもできるビジネスモデルのスタートを考えていた。

【ゲスト企業が自習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

売上1億円・粗利3,300万円程度を2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、
自習室事業の生産性は1,750万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、
不動産業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2,000万円を実現できる。

省人・少投資でできるビジネスモデルで ストック売上をつか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

無人運営自習室の新規立ち上げでアーカスクリエイト 株式会社様は
年間営業利益2,000万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??

その理由は自習室事業が

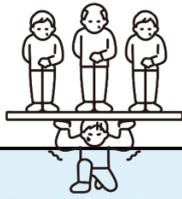
「コワーキングスペース事業」と「シェアオフィス事業」などと混同し
実際のやり方・成功パターンがよくわからない・・・

といったビジネスモデルであるためです。

次ページで、そのような自習室事業の成功のポイントをお伝えします。

紙上特別講座

空きスペースが急増している社会背景と働き方の多様化



少子高齢化の影響

日本の人口は減少傾向にあり、2020年の国勢調査データでは**空き家率が過去最高の13.6%**に達している。

空きスペースの増加
に貢献している



働き方の変化

テレワークの普及などによりオフィス需要が減少。都市部及び地方のオフィス空室率が上昇している

空きスペースの増加
に貢献している

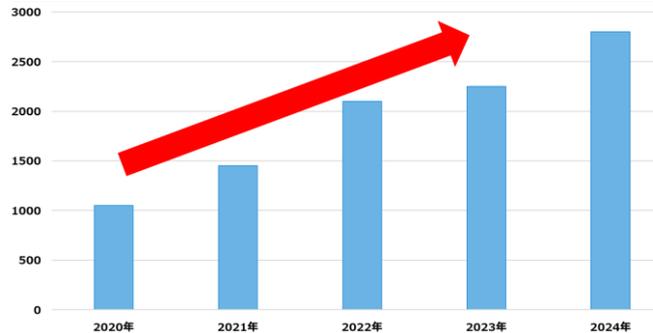
少子高齢化・働き方の変化により空きスペースの増加が促進されている
= **転貸市場の可能性が高まっている**

Point1 時流の後押しを受けられるビジネス

社会背景として空き家問題は日本でも根強くあり、その問題は現在でも進んでいます。

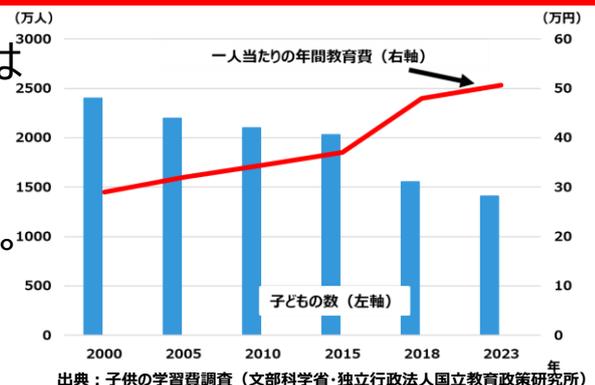
また、働き方の多様化やオフィス需要の減少もしている中で、自習室事業の周辺事業であるコワーキングスペースは全国で急増しており、その数は**直近3年間で約3倍**にまで増えています。右のグラフを参照いただければと思います。

コワーキングスペースは全国で急増し、3年間で約3倍に拡大している。



また、少子高齢化が進む中で子供の数も減り続けています。その中で、子供1人当たりの年間教育費用は上昇傾向であり、通常の塾で通う以外にも静かな空間で学習ができる自習室などの需要が増えています。空き家問題や少子化がこの先も収まるとは考えにくく、

子供の数と一人当たりの年間教育費用の推移



社会背景を逆手に取り、時流の後押しを受けられるビジネスが自習室ビジネスです。

Point2 小投資で手軽に始められるビジネス

自習室は、コワーキングやシェアオフィス
ビジネスの周辺ビジネスの一つになります。

それぞれの事業を開始するのに特別な
資格は必要ありませんが規模や初期
投資額が異なります。中でも自習室事業
はその他の周辺事業と比較すると初期
投資金額も少額でスモールスタートで

事業開始が可能です。また、ターゲットは高校生になりますが、通常の塾とは異なるコンセプトで差別化を図ることができ、市場は成長段階であることから競合他社は少ない中で事業の開始が可能です。

	自習室	コワーキング	シェアオフィス
想定規模	15~30坪 (1フロア)	30坪~100坪	50~200坪以上
投資額	約100万~ (最小限)	約300万~	数百万~数千万
運営体制	無人・1名体制でOK	半無人or有人	有人受付必要
収益モデル	月額定額 (1.5万円前後)	月額+ドロップイン	月額 (個室・登記)
顧客層	高校生・大学生	フリーランス・在宅ワーカー	法人・スタートアップ
強み	低コスト・高回転率	多用途・コミュニティ性	法人登記・信頼性
リスク	単価は低め	空室がやすい	初期投資・人件費が重い



①自習室事業：高校生・大学生（一部ビジネスマン）
②コワーキングスペース：ビジネスマン
③シェアオフィス：スタートアップ・ベンチャー企業

Point3 仕組みをつくれれば誰でもできるビジネス

自社HP×ポータルサイトの集客戦略を構築。

完全無人運営で事業を運営することで高効率、高生産で事業開始が可能！

各種提携業者や設備を導入する事で無人運営を実現！



自社HPとポータルサイトを使用し集客の安定化を図る！

ポータルサイト



自社HP

少人数・高効率の仕組みづくりとして、**完全無人運営でのオペレーションを構築**しております。そうすることで、オペレーションの効率化、遠隔地での運営などを可能にしています。また、**営業育成などが不要なく、誰でもできる**ビジネスです。自社HPとポータルサイトに掲載しm月間約100件を超える反響を獲得することができます。自習室事業の立ち上げは専任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。

空き屋・空き店舗・空きオフィスを借りて自習室・トランクルームへ【転貸ビジネスモデル解説】

第1講座

徹底解説①：不動産を所有せずに行える。安定したストック売上をつくる転貸ビジネスモデル説明

徹底解説②：転貸ビジネスを社員1名で3カ月で立ち上げられる手法を解説

徹底解説③：転貸ビジネスで失敗せずに、ストック売上1億円をつくる手法をお伝えします。

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



空き屋・空き店舗を借りて貸すだけの転貸ビジネスを徹底解説

実話①：無人・省人化でできる！簡易オペレーションで人件費を極限まで抑える方法

実話②：高収益の秘訣は物件の立地設定！高稼働率を実現する物件の設定基準とは!?

実話③：自社サイト活用で集客するマーケティング手法を徹底解説

実話④：社員2名で売上1億、営業利益2,000万円突破するまで実践内容を解説

実話⑤：転貸ビジネスは不動産知識・経験ゼロでもできる理由を解説

アーカスクリエイト 株式会社
代表取締役 滋野 雅之 氏



特別 ゲスト 講座

受注の波が激しく売上にムラがある会社が取り組むべき転貸ビジネスの全貌を公開

取り組むべき理由①：簡易オペレーションで人件費を極限まで抑え、新規事業の立ち上げができる

取り組むべき理由②：成功事例企業からどのエリアで取り組めば良いか把握して始められる

取り組むべき理由③：少額投資・省人化で始められるストックビジネスで売上1億円のつくり方

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 チーフコンサルタント
尾島 弘哉



第3講座

第4講座

まとめ講座

自習室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16日 (木) 2026年 4月17日 (金) 2026年 4月21日 (火)

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 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/139229>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp/>) に
右上検索窓に「139229」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。

