

フロービジネスから脱却して
経営を安定させたい**不動産業界**向け

初年度
から

売上**1億**円 営業利益**1500**万円
借りて・貸すだけの
マンスリービジネス

新規参入セミナー

物件を購入しなくていいので
わが社でも**低リスクで参入**ができました！

参入初年度からここまでの**ストック利益**が
出ると思いませんでした！



リプロ不動産株式会社
代表取締役
茂木 清治氏



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

今すぐスマホでチェック！

売買仲介会社がストック売上1億円を作った方法大公開セミナー

お問い合わせNo. S142950

開催日時：2026年7月24日(金) 14:00～16:30

開催場所：船井総研グループ 東京本社

サステナブルグローススクエア TOKYO(八重洲)

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

Webからセミナー情報をご
覧いただけます。



《特別配信》 マンスリー事業立ち上げ成功事例レポート

不動産売買仲介会社が...

マンスリー事業を立ち上げて

単月1,200万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

リプロ不動産株式会社

代表取締役 茂木 清治 氏



マンスリー事業とは!?!?

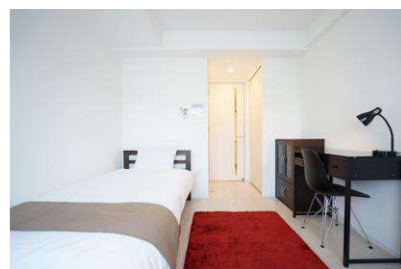
「かばんひとつで生活・引っ越しができる賃貸住宅」

「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。

(右写真)

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×部屋数で売上を立て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 | ： 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 |
| 入居後の対応 | ： 特段不要 |
| 退去後の対応 | ： 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!!

【ゲスト企業がマンスリー事業に参入したきっかけ】

- ☑ 既存事業の競争が激化しており、今後の事業展開に限界を感じていた。
- ☑ スtock収入で経営を安定させる必要性を感じていた。
- ☑ 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。
- ☑ インバウンドや時流に適したマンスリー事業に興味を感じていた。

【ゲスト企業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1億円・粗利5,000万円程度を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、
マンスリー事業の生産性は2,000万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1,500万円を実現できる。

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

【このような事業者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新規立ち上げでリプロ不動産株式会社は
毎月1,200万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

「旅館・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。

次ページで、そのようなマンスリー事業の成功のポイントをお伝えしま
す。

市場の追い風が吹いている!

時流ビジネスで、ストック収益をつくる!!

千載一遇のチャンスは目の前にある!!



どうして今、マンスリー事業なのか？

コンサルタントが勧める

3つのポイント

株式会社船井総合研究所

不動産支援部
中古流通グループ リーダー

荒木 聖哉

こんにちは！株式会社船井総合研究所の荒木聖哉です。

マンスリー事業付加の成功事例はいかがでしたでしょうか。

マンスリー事業は成長市場で空白マーケット！！

ニーズもあるため世間が必要としている事業です！

こちらではレポートをお読みの皆様が、マンスリー事業に取り組むべき理由を3つのポイントで解説させていただきます。

■ Point1 時流の後押しを受けられるビジネス

2026年はマンスリー事業が伸びる!!

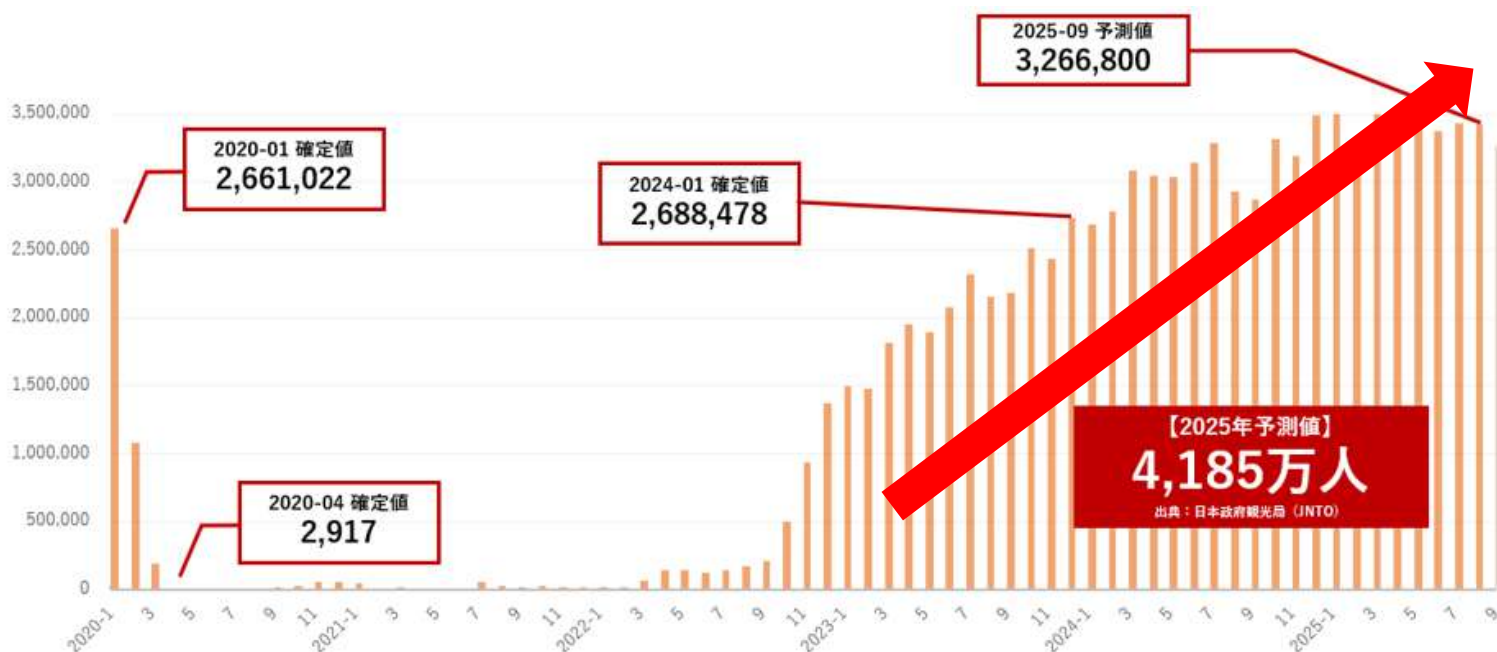
不動産業界の時流最先端のビジネスはマンスリービジネス!!

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。2025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。

紙上特別講座

訪日外国人の推移 日本政府観光局（JINTO）データより引用



**2026年は訪日外国人数が
4,185万人を超えて今後も増え続ける予測**

上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おわかりかと思います。また、ビジネスホテルの稼働率についても右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75%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。

**ビジネスホテルの稼働率は
75%までUP**



Point2 資格不要!!手軽に始められるビジネス

マンスリービジネスは、不動産業と宿泊業の狭間にあるビジネスです。宿泊業には各種資格や免許などが必要となるため、事業スタートへのハードルがかなり高

	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

いかと思います。しかし、**マンスリービジネスには資格や免許は一切不要**です。

そのため、事業開始のハードルは低くなっています。また、マンスリービジネスは競合相手がビジネスホテルであるため、旅館・ホテルなどの宿泊施設や民泊よりも物件のハードルが低く、物件仕入れについても実施がしやすいビジネスです。

Point3 仕組みをつくれれば誰でもできるビジネス

マンスリー専用管理システムと自社HP集客戦略を構築。

少人数・高効率・高生産性の仕組みを確立！



少人数・高効率の仕組みづくりとして、**自社HPと連携したマンスリー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。月間約150件の反響を獲得することができ

ます。マンスリー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。

マンスリー事業の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



特別 ゲスト 講座

リプロ不動産株式会社がどのようにして、マンスリー事業で少数高生産性を実現されているのかをお伝えいただきます。

リプロ不動産株式会社 代表取締役
茂木 清治氏



第3 講座

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



第4 講座

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 中古流通グループ リーダー
荒木 聖哉



開催概要

日程 2026年7月24日（金）14:00～16:30（受付開始：開始時間30分前～）

場所 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

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、中止にさせていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い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メンバース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/142950>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索マークに「142950」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ先】

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。