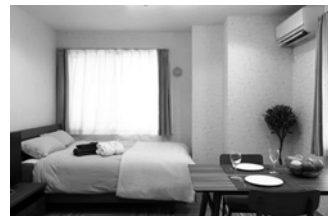




SJ大阪セントラル

観光需要を取り込み、不動産の収益事業に期待される「民泊」、
多様な法人需要を受け止め、
新事業フェーズへと向かう「マンスリーマンション」
[民泊]×[マンスリーマンション]のビジネスモデルを徹底研究



レジデンスタワーキョー
新宿 神楽坂

[民泊]×[マンスリー] マンション事業モデル研究

「レジデンスタワーキョー新宿・神楽坂」視察

百戦錬磨…民泊先進企業が取り組む民泊の現況と民泊マンション(大阪)の展開
レジデンスタワーキョー…マンスリーマンション事業を核に広がる不動産事業と収益拡大の基本条件

ごあんない

わが国の宿泊産業は依然として成長市場にあるなかで、オリンピック需要、インバウンド4,000万人時代の到来に備えた宿泊施設の整備が急ピッチで進められています。宿泊バリエーションの一つに広がりを見せる「民泊」も、本来あるべき不動産収益を創造する目的に沿って、「マンション」1棟型の開発に大きな注目が集まっています。

そこで本セミナーは、民泊の先駆者である「百戦錬磨」が初めて手がけた大阪の民泊マンションと、マンスリーマンションの事業を核に民泊など宿泊事業に新風を巻き込む「レジデンスタワーキョー」の2社のビジネスモデルを通じて、民泊マンション事業による不動産収益事業について研究してまいります。

民泊は、民泊新法[住宅宿泊事業法]が成立し、住宅の宿泊施設活用が認められたものの、営業日数の制限により、結果としては旅館業、簡易宿所事業のライセンスを取得した、「マンスリーマンション」とのシナジーを発揮させていくビジネスモデルが収益を高めるとされます。さらに民泊の背景にあった「空き家対策」にも直結し、投資用民泊マンションも登場してきています。しかし、宿泊事業も競争激化となり、事業計画の練り込みが必須です。本セミナーは、不動産事業の活性化と多様化する宿泊事業開発を検討するために、[民泊]×[マンスリー]マンションの開発・運営・マーケティングなどの事業構造を把握、事業化のポイントを具体事例から確認してまいります。さらに「レジデンスタワーキョー新宿・神楽坂」の視察を交え、事業の理解を深めていただけます。

日時 2017年11月9日(木)13:00~17:30
会場 東京ガーデンパレス
東京都文京区湯島1-7-5 TEL.03-3813-6211
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。
参加費 43,200円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,200円を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
38,880円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税2,880円を含む)
※テキスト・コーヒー代を含む
主催 総合ユニコム株式会社
Property management
月刊レジャー産業 資料
〒104-0031
東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

参加申込書

[民泊]×[マンスリー]マンション事業モデル研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日)
TEL. () FAX. ()	●当日現金支払い希望… <input type="checkbox"/>
●出席者名①(フリガナ)	●ご担当者名()
●E-MAIL	●所属部署・役職名
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

0-0320161105-050

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直しください。
お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

- お申込み方法
 - ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
 - ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- 参加費のお支払について
 - ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
 - ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
 - ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
 - ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。
- お申込者が参加できない場合について
 - ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- キャンセルについて
 - ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
 - ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- その他ご連絡事項
 - ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
 - ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
 - ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
 - ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

「民泊」×「マンスリー」マンション事業モデル研究 「レジデンストーキョー新宿・神楽坂」視察

セミナープログラム

講師プロフィール

13:00~14:30

I. 百戦錬磨の「民泊マンション」事業

——民泊先進企業が取り組む民泊マンション「SJ大阪セントラル」の事業概要

1. 百戦錬磨の「民泊」事業最新動向
2. 大阪・民泊マンション事業の実際
 - これまでのトライアルとしての特区・大田区、大阪市の展開
 - マンションでの展開の概要
 - 中古賃貸マンションを賃貸借し
国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業(特区民泊)展開
 - 事業コンセプト
——宿泊カテゴリーの中のポジショニングをどう考えたか
ターゲット層・集客国の考え方
民泊としての空間デザイン、滞在の魅力づくり、共有スペース活用
 - 運営の実際
——運営・清掃・管理方法、集客方法、実際の宿泊者層、
「STAY JAPAN」での反応 等
3. 民泊事業の成果と今後の展開

講師：橋野 宜恭 (株)百戦錬磨 取締役 CFO

14:40~16:15

II. 法人対応のマンスリーマンションを軸に、

民泊、宿泊事業のコラボレーションで不動産収益化へ

——レジデンストーキョーの新事業モデルの概要

1. レジデンストーキョーの事業概要
2. 主軸事業「マンスリーマンション」の事業変革と市場動向
 - マンスリーマンションの市場動向と事業構造の実際
 - マンスリーマンションの開発要件
——適正立地、室内・家具のポイント、セキュリティ、投資
 - 稼動を高めるための運営・経営の仕組み
——法人需要を取り込む。顧客ターゲット/ワンストップサービスの強化
3. マンスリーマンションから派生した「民泊」ほか、
宿泊ビジネスの事業構築
 - 事業シナジーを発揮させるための組合せのポイント
 - 運営・集客における客付けのポイント
4. マンスリーマンション×民泊 不動産収益化の実際
5. 今後の展開
——民泊の法人需要=“ビジネスユース”の運営モデル化へ

講師：野坂 幸司 (株)レジデンストーキョー 代表取締役 CEO

※セミナー終了後「レジデンストーキョー新宿・神楽坂」へ移動

16:45~17:30

III. 「レジデンストーキョー新宿・神楽坂」視察・見学

(株)レジデンストーキョーが開発した自社物件。
14㎡のコンパクトタイプの居室と30㎡以上の広めの居室がある。

※視察後、現地解散。



橋野 宜恭

(はしの よしたか)
(株)百戦錬磨 取締役 CFO

P&G社経営企画、GEキャピタルのM&Aディレクターを経て日本・米国籍のガバナンス・ファンドでエクイティ・ハンズオン投資に従事。企業価値向上に資する事業計画・資本政策の策定やKPI管理に事業会社・金融投資家双方の立場で深く関与。2014年1月より百戦錬磨に参画。

(株)百戦錬磨

民泊予約サイト「STAY JAPAN」を運営し、自らも合法民泊施設の運営や経営支援などを行なうが、大阪市西区の中古賃貸マンション「SJ大阪セントラル」を賃貸借し、特区民泊(国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業)として2017年7月20日より運営を開始した。同社が自ら一棟型民泊マンションを手がけるのは初のこととなる。



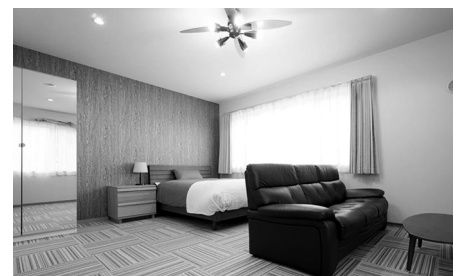
野坂 幸司

(のざか こうじ)
(株)レジデンストーキョー
代表取締役 CEO

ゴールドマンサックス証券の自己勘定投資部門のアナリストを務めた後、2000年からはドイツ証券の自己勘定投資部門の投資責任者として不良債権・不動産投資に携わる。その後、06年に米系ヘッジファンドに転じ、ヘッジファンド2社の日本における代表者として日本での不動産投資の責任者を務める。09年からは、主に富裕層向け不動産投資コンサルティングを行なう。15年マンスリーマンションの開発・運営を行なう(株)レジデンストーキョーを設立、現在に至る。

(株)レジデンストーキョー

都内で約400室のマンスリーマンションを運営し、平均稼動は80%を超える。主に法人需要を取り込み、企業の国内外の長期東京滞在にワンストップのサービスを提供している。この法人対応のノウハウが認められるところとなり、Airbnbの民泊法人対応の運営にも乗り出すほか、ホテル経営にも本格参入している。



レジデンストーキョー 新宿 神楽坂