

オルタナティブ 不動産投資レポート

レンタル会議室 編

1 はじめに

いつもお世話になっております。株式会社サヤトレの増田です。

本レポートは、弊社の女性スタッフ（20代）が行っている不動産投資が通常のよくある不動産投資は違ってユニークで素晴らしいノウハウであるためその内容をサヤトレ会員様限定にレポート形式でまとめさせていただきました。

2015年にサヤトレ会員限定のメルマガ「サヤ取り通信」にて投資の概要をお伝えしましたがその内容をより詳細に解説した形式となっております。

その後、彼女自身がビジネス雑誌のプレジデントに取材された事もあり大きな注目を集めて各メディアから取材・出版・提携の話が来ている状態です。

彼女自身が運営者であるために成功ノウハウの情報露出については注意が必要なのですが今回私が無理言ってお願いし、特別にサヤトレ会員限定にクローズドな形で彼女の成功ノウハウの一部を公開してもらえる事となりました。

一般的に不動産投資と聞くと数百～数千万という大金で物件を購入して10年以上かけて投資資金を回収して、利回りは10%届かないようなイメージが強いかと思います。

しかし今回の不動産投資術は、数十万円の小額からスタート可能で上手く回ると利回りは100%を余裕で超えてしまいます。

ご自身の生活の中で上手く活用できないかレポートを読みお考えいただき皆様の投資活動にヒントになれば幸いです。

2 東京の不動産投資に関する近況

現在、ニュースで話題になる事も多いですが
日本を訪れる外国人観光客は年々増加しています。

そんな状況の中で海外から観光客が来ても泊まれるホテルが無い。
もしくは狭いホテルで1泊の宿泊料金が非常に高い事が問題になっています。

その問題を解決するために世間では「民泊」に注目が集まっています。

通常、民泊と言えば自分が住んでいる家に人を泊まらせるようなイメージがありますが、この民泊の需要を受けて自分の家とは別に新しく部屋を賃貸などで借りて、外国人に貸すというビジネスモデルが東京ではとても流行っています。

都心のワンルームマンションを月に10万円で賃貸契約で借りて
外国人観光客に1日1万円程度の値段で民泊として貸し出しているのです。

■ 民泊の宿泊先を借り手と貸し手をネット上でマッチングさせるサイト
Airbnb (エアビーアンドビー) ⇒ <https://www.airbnb.jp/>

具体的な稼働状況例としては1ヶ月間に25日稼働して売り上げ25万
賃料(10万円)やその他の経費を差し引いても1室10万円が利益になります。

1室につき10万円の利益が出るのでワンルームマンションを複数借りて
民泊ビジネスを行っている個人は、水面下で非常に多くなっているのです。

しかし・・・！

この民泊ビジネスについては、注意しなければならない事があります。

それはこの民泊のビジネスモデルは・・・

「**違法行為**」であるという点です。

旅館業法上、宿泊業はホテルや旅館などのように
営業許可を取らずに個人が勝手に行くと違法となってしまうのです。

国としては、外国人観光客はウエルカムな状態で観光客達が泊まる場所がない
現実問題からも個人が行う民泊行為を黙認しつつ、民泊の規制緩和を進めてい
る一方で民泊ビジネスを行っていた社員が摘発された事例も出ています。

時代のニーズに合わせて新しい需要が生まれ、新しいビジネスが誕生します。
サービスを提供する事でお客にも喜ばれるのですがその一方で問題もあります。

民泊ビジネスは、個人が行えば簡単に儲かるほどニーズが強いですが
法律が対応されていないという点において民泊ビジネスの実践はNGです。

儲かるしみんなやっているからと言って法を犯す行為をしてはいけません。

ちなみにこれからお伝えする女性スタッフが行う
オルタナティブ不動産投資は、民泊ではございません。

物件オーナーの許可を得てしっかりとルール定めて
運営を行えば大きな問題になることはないと思います。

安心してお読みくださいませ。

3 レンタル会議室

先ほど分かりやすく民泊ビジネスを例に出しましたが
今回ご紹介させていただくのは民泊ではありません。

貸し出すのは部屋なのですが目的が違い「**会議室**」として貸し出します。

- 「**民泊**」は **1 日**単位で**宿泊目的**に部屋を貸し出すビジネス
- 「**会議室**」は **1 時間**単位で**ビジネス目的**に部屋を貸し出すビジネス

女性スタッフが行っている不動産投資は都心マンションの一室を借りて
1 時間単位でビジネス目的の利用として貸し出す「**レンタル会議室の運営**」です。

ビジネスを行っている人と人が集まる際に場所に困る事がよくあります。

自社オフィスに会議室があればいいのですが会議室を自社で保有するコストよりも使う時に 1 時間単位で借りた方が効率的で安くなるケースは多いのです。

私の投資セミナーに来た経験がある方であればイメージして欲しいですが
あの大きな会場を自社オフィスで保有すると莫大な維持費がかかります。

○月○日 15 時～（4 時間）と「レンタル会議室」「レンタルセミナールーム」
などの他社が持つ物件を 1 時間単位でお金を払って当日レンタルしています。

ビジネスモデルはそれと同じで、その小規模版とお考えください。

「レンタル会議室」の運営にかかる初期費用は物件を賃貸契約する際の敷金・礼金等と備品代などの数十万円からスタートが可能です。

そして毎月発生する経費は、家賃と電気代くらいです。

賃貸契約する際の一番の注意点としては「**事務所可の物件**」であるという事です。

事務所可の物件は、都心であればマンションでも多くあります。

その物件を契約する際には「本人・スタッフ・お客様」が打ち合わせでよく出入りするということを物件オーナーに承諾を得た方がいいでしょう。

そして賃貸物件を時より他に貸すことを転貸（又貸し）と言いますが転貸の条件にひっかからないような取り組みとオーナーの事前確認が必要です。

事務所を商業目的で基本自分で使い、たまに人が出入りするのであれば OK
完全に自分はその物件で仕事は行わず完全なる又貸し状態なので NG など
オーナー許可を得ずに勝手に運営を行うと後々トラブルの原因になります。

ルールを守り、やっていい事とダメな事を
物件オーナーに相談しておく事をお勧めします。

【物件契約までの流れのイメージ】

- 事務所可物件で自分の仕事を目的として契約をする

↓

- 自分が使っていない時に事業の副業としてレンタルで貸し出す事を告げる

↓

- 物件オーナーから承諾を得る

4 レンタル会議室の需要

それでは実際にレンタル会議室は果たして需要はあるものなのか？

疑問に思う方がいるかと思えます。

この需要は「場所」の問題が大きく関わっており何とも言えませんが現状、2016年3月現在において東京の大きな駅のいくつかについてはまだまだ需要が高く、むしろ場所が足りていない状態である事は確実です。

レンタル会議室を使うのは、どのような顧客なのかは場所によってまちまちですが商談などに限らず、**カルチャースクール、少人数セミナー、英会話レッスン**、時にはイベント前の着替えの場としての利用される事もあるみたいです。

人を集めて教室ビジネスをしているけれど自宅に呼ぶのは抵抗がある。

「教室を開く数時間だけでいいので個室で集まれる場所が欲しい」

このようなニーズは、教室ビジネスの先生に非常に多いのです。

このレポートは全国の方がご覧になると思いますが
ご自身の地域にこのようなニーズが果たしてあるのか？

ニーズがあるにも関わらず誰もやっていない場合はチャンスかもしれません。

5 レンタル会議室の集客方法

レンタル会議室が用意できれば、肝心の借り手を集客をする必要があります。

その際に重要なのが外部企業が運営する会議室予約サイトへの掲載です。

自分の会議室を会議室予約サイトに掲載を行いそのサイトから会議室を借りたい方が空いてる時間帯に会議室を予約してくれるのです。

つまり自分では直接借り手の集客は行う必要はありません。
集客は外部の企業が頑張って借りたい人を集めてくれるのです。

会議室予約サイトは、複数あり会社によってビジネスモデルは異なります。

多くの場合は、会議室の掲載は無料で予約と入金が入ったら
売り上げの〇%を支払うというビジネスモデルが一般的にです。

一番苦勞する利用者を集客する必要が無く売り上げの一部を
会議室予約サイト運営会社に支払う成果報酬なので掲載のリスクはありません。

会議室予約サイトをご紹介しますのでご参考にしてください。

■ Spacee(スペイシー)

<https://www.spacee.jp/>

■ SPACEMARKET (スペースマーケット)

<https://spacemarket.com/>

6 レンタル会議室の運営方法

レンタル会議室の運営方法のポイントをいくつかご紹介します。

■気軽に立ち寄れる場所で運営する

会議室の運営を行うと清掃や備品補充などで何度も会議室に立ち寄る事となります。例えば、自宅から電車で1時間、交通費往復1000円の場所で運営を行う事は現実的ではありません。

清掃業者に依頼するという手もありますが外注への依頼は複数物件運営して安定した利益が出てから考えた方がいいでしょう。

まずは自宅から近い場所や、通勤途中、会社の近くなど何かあった際に気軽に自らが立ち寄れる場所で運営する事をお勧めします。

■現場に行かずとも運営できる仕組みを作る

1日複数の方が利用するケースもあるレンタル会議室において1時間ごとに運営がカギの受け渡しや掃除に行く事は現実的に不可能です。

カギの受け渡しから借り手に部屋をキレイにご利用いただく工夫を行い現場に出て対応しなくても運営が出来る仕組みを作り上げる工夫が大切です。

利用者の方に出来るだけキレイにお使いいただけるような工夫と利用者が最後に自分達で片付けるように協力していただく必要があります。

運営をどこまで効率化するかが非常に重要といえます。

■長時間予約とリピーターを大切にす

1度会議室を利用してくれた方がリピートしてくれる場合

1日8時間のように長時間契約いただけるケースもあります。

過去に会議室をキレイにお使いいただきリピートで

長時間使ってくれるお客様はもっとも大切にすべきお客様です。

貸す側の運営もキレイに使ってくれるので安心提供する事が出来ます。

運営を継続し続けることでリピーターのお得意様を沢山作り

最終的にはお得意様がメインで翌月の予約がほぼ埋まる事が理想です。

■お客様リストを作成して大事にする

これは私が彼女にアドバイスしたのですが

過去に会議室をご利用いただいたお客様リストの作成をお勧めします。

過去ご利用してくれたお客様に対して「また使ってくださいね。」と

定期的にコンタクトを取る仕組みを作る事でリピート率がアップします。

例えば、生け花の先生をしている方が第2土曜日の午後13時~17時まで

毎月定期利用してくれる事が事前に分かると運営は非常に楽になります。

初回利用の際は、終了時間に利用者に挨拶するなどして

使った時間や性別や目的など出来るだけ情報を集めるといいでしょう。

部屋をキレイに長く使ってくれるお客様を大事にする事でリスクの高い

新規の方を集客する無くなりますので運営も日増しに楽になります。

■料金設定について

料金設定は物件の良し悪しによって決まりますが
当たり前不動産なのでキレイで駅近なところの方が高くなります。

目指すべきポイントは同じ価格帯の物件の中でお得な料金で設定する点です。

外食する際において1万円の料理コースが高いと感じる事もあれば
量・質・サービスにおいて満足度が高く1万円でも安いと感じる事もあります。

周りの会議室の相場状況にもよりますが、同程度の物件を参考にして
同じ価格で少し駅から近いなどのように少し安く設定する事が理想です。

立地条件、収容人数、室内備品の工夫などで価格の設定は異なりますが
「安価で借りられる」という点がウリであることを忘れてはいけません。

【彼女が運営している都心物件の料金】

- 平日 1 時間 400～1100 円
- 休日 1 時間 1200 円

上記のように需要と供給に合わせて
1時間あたりの値段設定を変えております。

また早期に予約申し込みいただけると特典として割引を行うなど
運営方法を工夫して出来るだけ空室とならないような取り組みが重要です。

現状彼女は1件目の物件がほぼ毎日埋まるので
すでに2件目もスタートしている状態にあります。

7 レンタル会議室の運営の注意点

今回のレンタル会議室の運営において注意すべきポイントをまとめました。

■ 物件のオーナーの許可について

繰り返しになりますがこのレンタル会議室を運営する際は事前にオーナーに確認しておく必要があります。

現状ニーズが強いので多くの個人が勝手に許可なく民泊などの運営を行って利益を得ているのが実情です。

しかしみんながやっているから自分もやっていいという事にはなりません。実践する場合は、しっかりとルールを守って運営してください。

■ 同じ物件内の特色も重要

事務所可能な物件であっても、住居メインで利用されている物件もあれば法人や個人事業がビジネス目的で沢山入っている物件もあり様々です。

出来るだけ物件が住居メインではない物件を選ぶ事をお勧めします。

マンション住まいの方がイメージしていただくと分かりますが自分の住んでいるマンションの横で毎日人が出入りしていてあまりいい思いはしないと思います。

出来るだけ会議室として貸し出す場合は横の物件もビジネスをしている事が好ましいと言えます。

■ 売上げの上限について

このレンタル会議室のビジネスモデルは

1 物件に対する売上げ（利益）に上限があります。

1 つの物件が予約でいっぱいになった場合に

売上げを 2 倍にしたいと思っても不可能です。

売上げを 2 倍にするには 2 つ目の物件、3 倍にするには 3 つ目・・・

上記のように物件数を増やしていく必要性があります。

物件の値段によっても変わりますが、売上げから賃料などの経費を差し引いた手元に残る利益は 1 ヶ月あたり 10 万円～くらいをイメージください。

1 つの物件を手がけて 10 万円の利益ですが 2 つ目を同じ地域に借りて集客が軌道に乗ると業務の効率は上がり実質 2 倍以上のリターンとなります。

1 つだけの物件を運営すると動く労働時間に対して時給計算した場合に満足なリターンが得られないかもしれません。

結局やらないと分からないのが投資ではありますが株式や FX のようにリターンが青天井の投資ではございません。

1 つの物件を運営するとリターンに一定の上限がある事を予め認識しておいてください。

8 最後に

今回、女性スタッフの協力と情報提供を元にして
レンタル会議室の運営ノウハウをレポート化しました。

クローズドなレポートではありますが彼女自身が運営者ですので
このレポートをきっかけにライバルが増えるリスクも十分に考えられます。

とても有益な情報の提供に協力していただいた事に感謝しております。

彼女が運営している物件は東京の都心ですが私が会議室の予約状況を見るかぎり
かなりの好評でほぼ毎日と言っていいほどほとんど予約で埋まっています。

「先行者利益」もあると思いますが彼女の人柄や女性ながら視点で
細やかな運営の気遣いでリピート率も高いと私は考えています。

世の中には多くの投資案件がありますが
「これをやれば絶対に間違いない」といった事はありません。

最近私が知り合いから聞いた話では、このレンタル会議室のような形式で
「**自動車を1日単位で貸し出す**」ビジネスモデルで成功している方もいます。

会議室を貸し手と借り手をマッチングさせるサイトがあるように
個人間で使っていない車をマッチングさせるサイトもあるのです。

例えば、買えないけど1度乗ってみたいもしくは買うか迷っているなどニーズで特定の車種の車を借りたい方は結構いるみたいです。

その方は、ベントレーという高級車を中古で購入し自分で乗るよりもベントレーに乗ってみたい誰かに車を貸し出す事を優先にしています。

月々のベントレーの支払いローン以上に売り上げが出れば利益です。

最近ではこのような「マッチングビジネス」や「シェアビジネス」の流れが急速に普及しております。

需要の高い物を保有している方は、誰かに1日単位や1時間単位で貸し出す事によってその物の購入価格以上に利益が取れるチャンスがあるのです。

今回は、スタッフが実際に運営しているので会議室を例にしましたが会議室のような部屋や車以外にもまだまだこのようなニーズがあります。

彼女自身このレンタル会議室の運営経験を通して人脈の幅も広がり自身の成長を感じておりこの経験で培った知識や得たお金を元にして更なる新しいビジネスに挑戦する目標を持っています。

投資は第1歩目の行動に非常に慎重になりますが実際にチャレンジしてみないと分からない事が多くあります。

不動産投資の形の1つとして最初の1歩にしてもいいかもしれません。

投資は自己責任となりますが本レポートが個人投資家の皆様にとって何かしらのヒントとなり資産運用にお役立ていただければ幸いです。

【株式会社サヤトレ運営 WEB サービス】

- サヤ取り投資ペア検索ツール 『サヤトレ』

<https://investars.jp/>

- ロングショート戦略分析システム 『サヤトレ LS』

<https://sayatrade.com/>

- サヤ取り投資ペアランキングサイト 『サヤ取りランク』

<https://sayatori.net/>

- 一緒のチャートで会話が出来る！ 『マーケットライブ』

<https://market-live.jp/>

- サヤ取り投資と経済が分かるブログ

<http://sayatore.com/blog/>

ディスクレームー及びリスク事項説明

投資判断の材料・情報提供を目的としたものであり投資の勧誘を目的としたものではありません。最終的な投資の判断は自己責任にて行ってください。また、各種情報の内容については万全を期しておりますが、その内容・有益性を保証するものではありません。これらの情報によって生じたいかなる損害についても、当方および本情報提供者は一切の責任を負いかねますので御了承ください。

株式会社サヤトレ

support@sayatrade.com