

魅力ある宿づくりで地域とともに成長する

事業計画書

小規模宿のビジョンと戦略

2025年1月29日

会社概要

会社名	株式会社クラウドマーケティング
代表者名	福士健太郎
メールアドレス	info@cloudmarketing.co.jp
ホームページ	https://www.cloudmarketing.co.jp/
住所	〒108-0075 東京都港区港南1-9-36 アレア品川13階
会社設立	2018年6月27日
発起人	福士健太郎
株主	福士健太郎:100%
連絡先	050-5474-8115
事業内容	・デジタルリカレント教育、リスキニング教育 ・コンサルティングサービス ・オンラインコミュニティサロンの運営 ・オンライン動画教材の企画販売 ・副業、株式投資、デジタルマーケティング、電子書籍出版など



創業の動機

過去に高校を卒業して大学進学ができなかった経験から学びやスキルが無いことによる社会的ハンディギャップを感じた時期がありました。そこで、独学で書籍を読みセミナーなどに参加する中、自立したライフスタイルを送ることができました。これからは、学校を卒業しても学びたいというデジタルリカレント教育が増えることを見込み、得意とするデジタルマーケティングのノウハウを活用して起業し、社会経済の発展に貢献しようと考え起業しました。

創業者プロフィール



福士健太郎

Kentaro Fukushi

1974年8月生まれ。青森県黒石市出身。SBI大学院大学でMBA経営学修士を修了。19歳でダスキンのFC加盟店として独立。その後インターネットビジネスに関するサービスを展開。2017年大学院でMBAを学びながら現在の株式会社クラウドマーケティングを創業。得意のインターネットマーケティングを基軸とした、ビジネスモデルを現在も配信中。神奈川県川崎市在住。

平成5（1993）年3月	青森県黒石高等学校卒業
平成5（1993）年9月	ダスキンFC加盟店として独立
平成16（2004）年9月	コピーライター、セールスプロモーション代行で創業
平成20（2008）年4月	株式会社リッチコンテンツを創業
平成29（2017）年9月	SBI大学院大学MBA本科入学
平成30（2018）年6月	株式会社クラウドマーケティング創業
令和元（2019）年10月	SBI大学院大学 学生会会長に就任
令和2（2020）年4月	SBI大学院大学MBA経営学修士修了
過去の事業経験	事業を経験したことがあり、現在もその事業を続けている (→事業内容:デジタルマーケティング)
取得資格	✓ 有 MBA経営学修士 SBIU20200000285
実際経営者	✓ 法人代表者
後続(予定)者	✓ 未定
許認可等	✓ 特になし
知的財産権等	✓ 特になし

Mission

地域の魅力を世界へ発信し、 観光を通じて持続可能な社会を創る

私たちは、地域の文化や自然の魅力を宿泊体験を通じて世界に発信します。
歴史や食文化、職人の技に触れる機会を提供し、観光を通じた交流を促進。
環境負荷の少ない運営や地元の雇用創出、地域資源の活用を推進し、
持続可能な社会の実現を目指します。

観光が地域経済や文化継承に貢献する仕組みを築き、
未来へとつながる宿づくりを実現します。

存在意義

Vision

日本文化と遊びのハブ、 世界とつながる宿

私たちの宿は、日本文化と遊びのハブとして、世界中の旅人が集う場所です。

伝統工芸や日本文化、郷土料理などの文化体験から、

自然の中での野遊びやアクティビティまで、

多彩な体験を提供します。

宿を拠点に、日本各地の歴史や暮らしを深く楽しめる仕組みを整え、

訪れる人々が地域とつながる場を創出。

ここから、日本の魅力を世界へ広げていきます。

目指す未来

VALUE

1

文化体験の架け橋

世界の旅人に日本の伝統や歴史を深く体験できる機会を提供し、文化交流を促進する。

2

地域との共生

地域の人々と協力し、観光を通じて持続可能な地域活性化を目指す。

3

遊びと学びの融合

日本ならではの自然遊びやアクティビティを通じて、楽しみながら学べる体験を提供する。

4

心に残るおもてなし

日本独自の「おもてなし」の精神を大切にし、また帰ってきたくなる温かい空間をつくる。

5

つながりを生むハブ

宿を単なる滞在場所ではなく、旅人同士や地域の人々が出会い、新たなつながりを生む場にする。

価値観

SDG's宣言



目標8：働きがいも経済成長も

民泊事業は地域経済の活性化や雇用創出につながります。特に、地元の職人やガイド、農家などと連携することで、多様な雇用機会を生み出せます。



目標11：住み続けられるまちづくりを

地域の伝統的な建物を活用した宿泊施設や、歴史・文化を体験できる場を提供することで、地域の魅力を維持しながら持続可能な観光を促進できます。



目標12：つくる責任 つかう責任

持続可能な観光を推進するために、地元の食材を活用した料理の提供や、環境負荷の少ない施設運営を行うことで、資源の有効活用と環境保護を実現できます。



目標15：陸の豊かさも守ろう

自然体験（野遊びや里山体験など）を提供することで、生態系の保全や地域の環境意識向上に貢献できます。

事業コンセプト

インバウンド



集客力が強み

河口湖
airbnb

家族愛

火遊び

日本文化の継承

キャンプ

瞑想体験

秘密基地

富士山

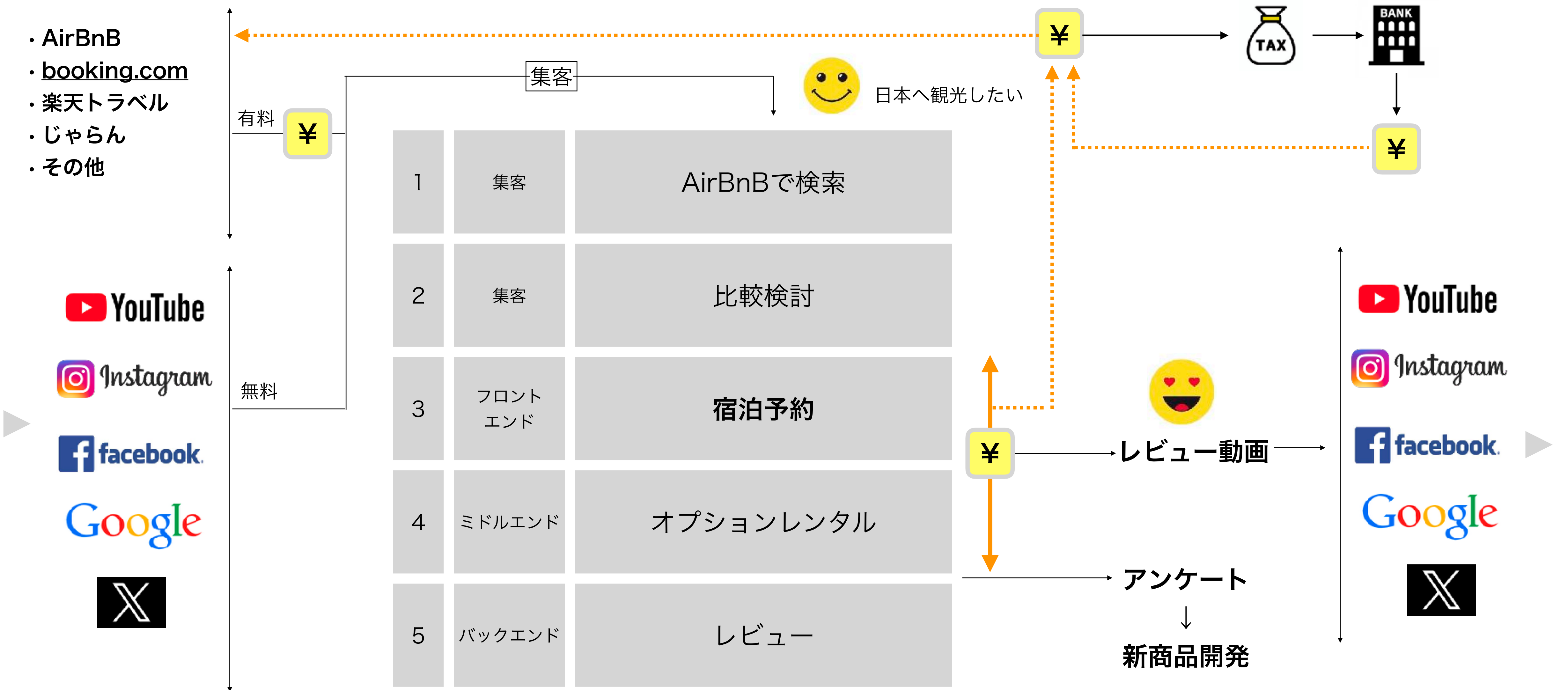
自然遊び

歴史文化

伝統



ビジネスモデル図鑑



サービス・コンテンツ

1	メイン	宿泊費	51,000円～
2	アップセル	アーリーチェックイン・レイトチェックアウト	1,500円／時間
3	アップセル	自転車レンタル	1,000円
4	アップセル	サウナ使用料	5,000円
5	アップセル	BBQ使用料	2,000円～
6	クロスセル	体験ツアー総客アフィリエイト（予定）	2,000円～
7	クロスセル	ワイン＆フード物販	3,000円～

環境分析と成長戦略

HOW

PEST分析

政治 Politics

- ▶ 人生100年時代構想
- ▶ ニッポン1億総活躍の実現
- ▶ 国家戦略特区
- ▶ 地方創生SDG's ✓
- ▶ 所得倍増計画と新しい資本主義
- ▶ デジタル田園都市国家構想
- ▶ 新型コロナウイルスにおける非常事態宣言
- ▶ 規制のサンドボックス制度
- ▶ 知的財産戦略とイノベーション ✓

社会 Society

- ▶ 2020年コロナウィルス問題
- ▶ 副業解禁
- ▶ 2025年問題で人口の3分の1が65歳以上
- ▶ 認知症患者数が700万人を突破予測
- ▶ 女性活躍推進法の改正
- ▶ 人材活用強化（女性・若者・高齢者） ✓
- ▶ 人口減少
- ▶ サンドボックス制度、国家戦略特区
- ▶ 自殺のない社会の実現

経済 Economy

- ▶ キャッシュレス化・消費者還元事業
- ▶ 老後破産
- ▶ 2024年から紙幣の新デザインがスタート
- ▶ 新側コロナ対策による緊急経済支援対策
- ▶ リモートワークという働き方の選択
- ▶ コミュニティによる価値の共有
- ▶ アイデンティティと自己投影
- ▶ 有効求人倍率の増加 ✓

技術 Technology

- ▶ 5Gサービスが2020年にスタート
- ▶ Society5.0
- ▶ ビックデータを活用した社会実装
- ▶ モビリティ、スマート公共サービス
- ▶ AI×ビッグデータ×IOT ✓
- ▶ シェアリングという購買心理の変化 ✓
- ▶ フィンテック
- ▶ VRによる能力開発やりハビリ
- ▶ ブロックチェーンによる可視化

訪日外国人観光旅行者 政府目標と推計値

■訪日外国人観光旅行者 政府目標と推計値

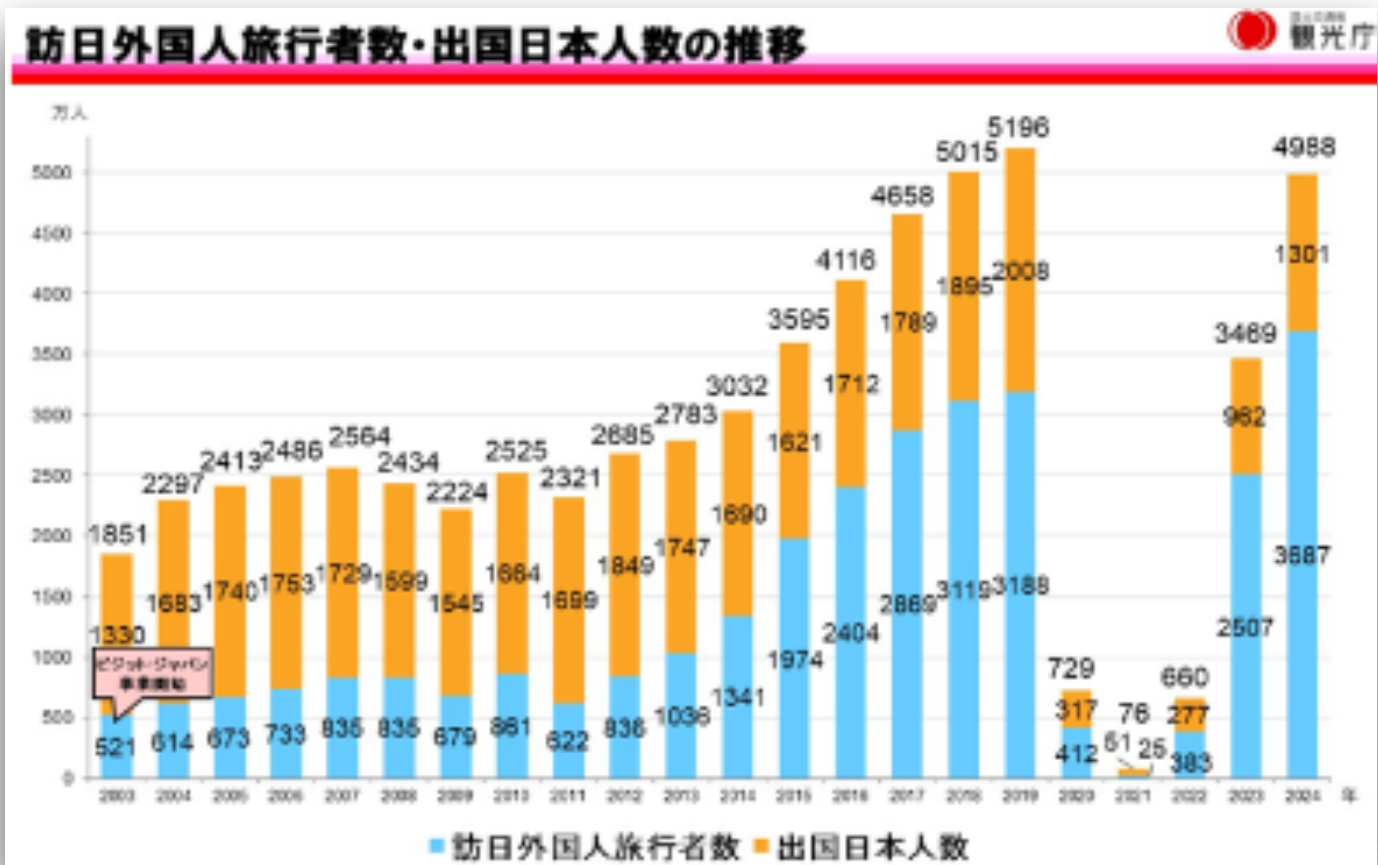
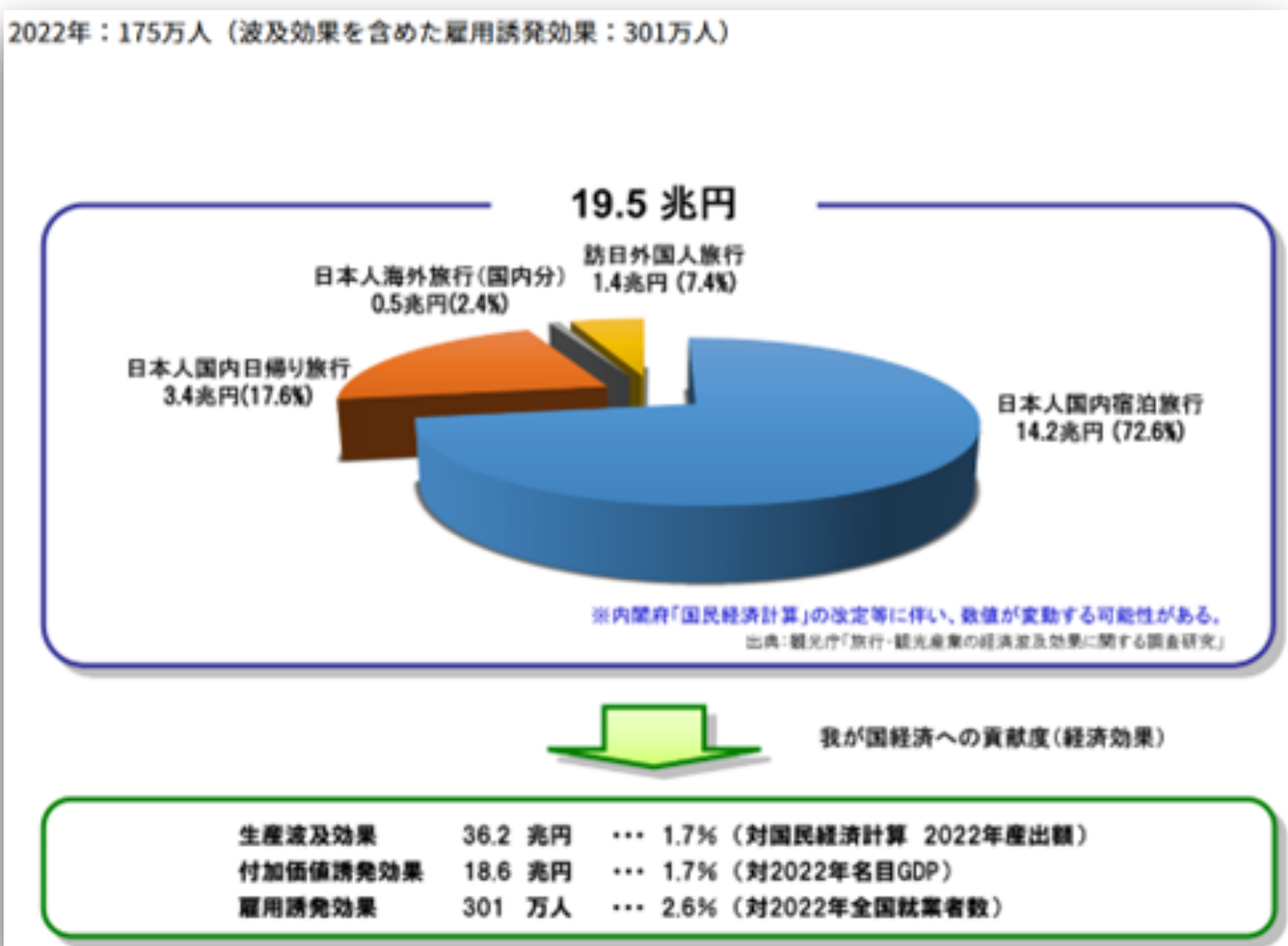
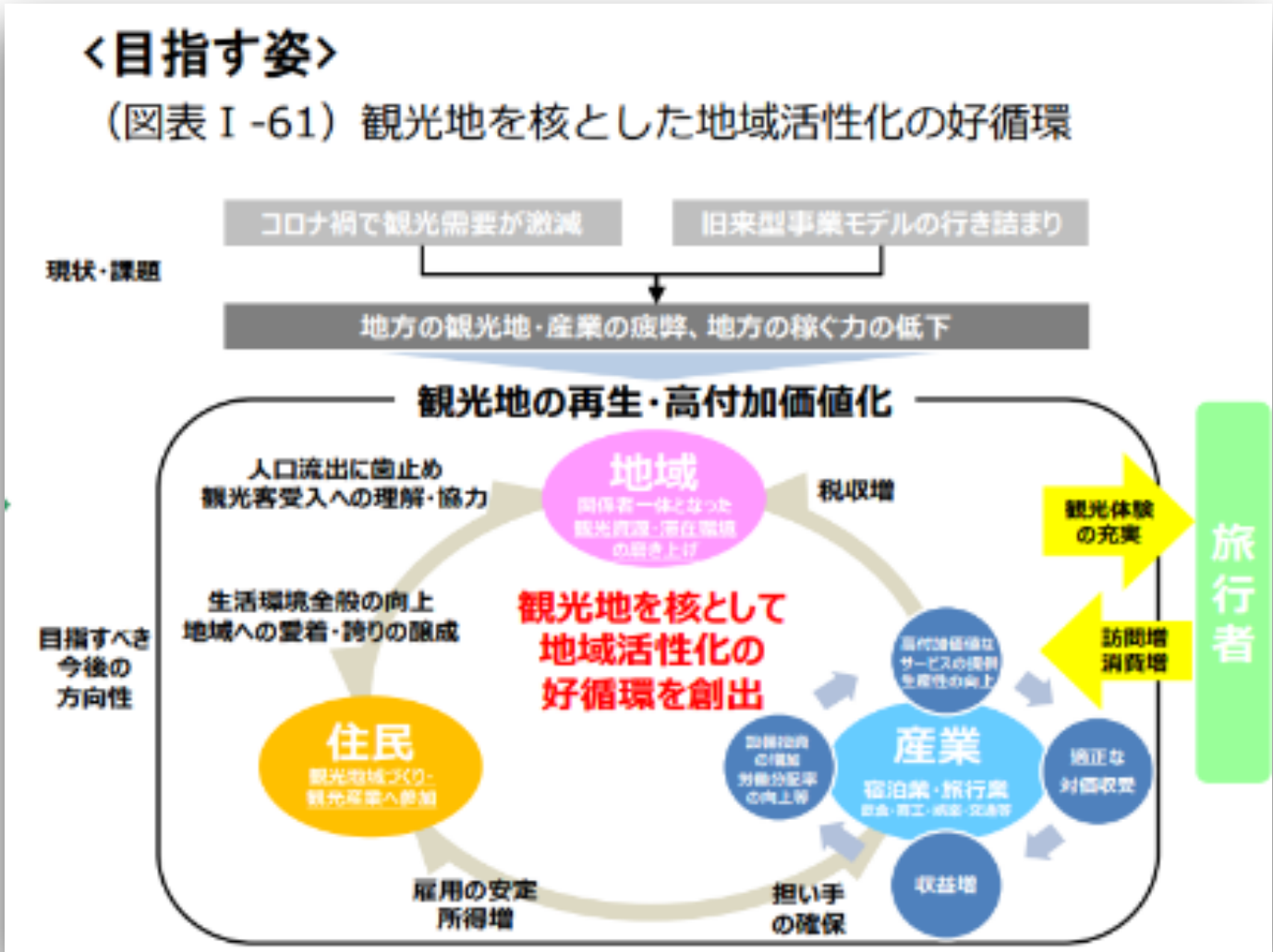
	(参考) 2020年		2030年		
	政府目標 3,500万人 (観光客のみ)		政府目標 5,250万人 (観光客のみ)		
レベル	低位	高位	低位	中位	高位
条件	ベース推計	ヨーロッパ (+) ①	中国 (-) ②	ベース推計	ヨーロッパ (+) ① インド (+) ③
人数	3,382万人	3,439万人	3,795万人	6,045万人	6,454万人
泊数	2億292万泊	2億633万泊	2億2,722万泊	3億6,269万泊	3億8,724万泊
泊数 (クルーズ 除く)	1億7,633万泊	1億7,292万泊	1億9,356万泊	3億829万泊	3億2,916万泊

※ 訪日外国人のうち、観光目的による来訪のみを想定 (数値はJNTO発表による訪日外国人数のうち観光目的来日者の比率を適用)

※ 単回帰分析をベースとし、独自に推計を実施

※ クルーズによる訪日外国人数については、2016年までの実績および2020年の国の目標である500万人達成を想定して比率を設定、推計した

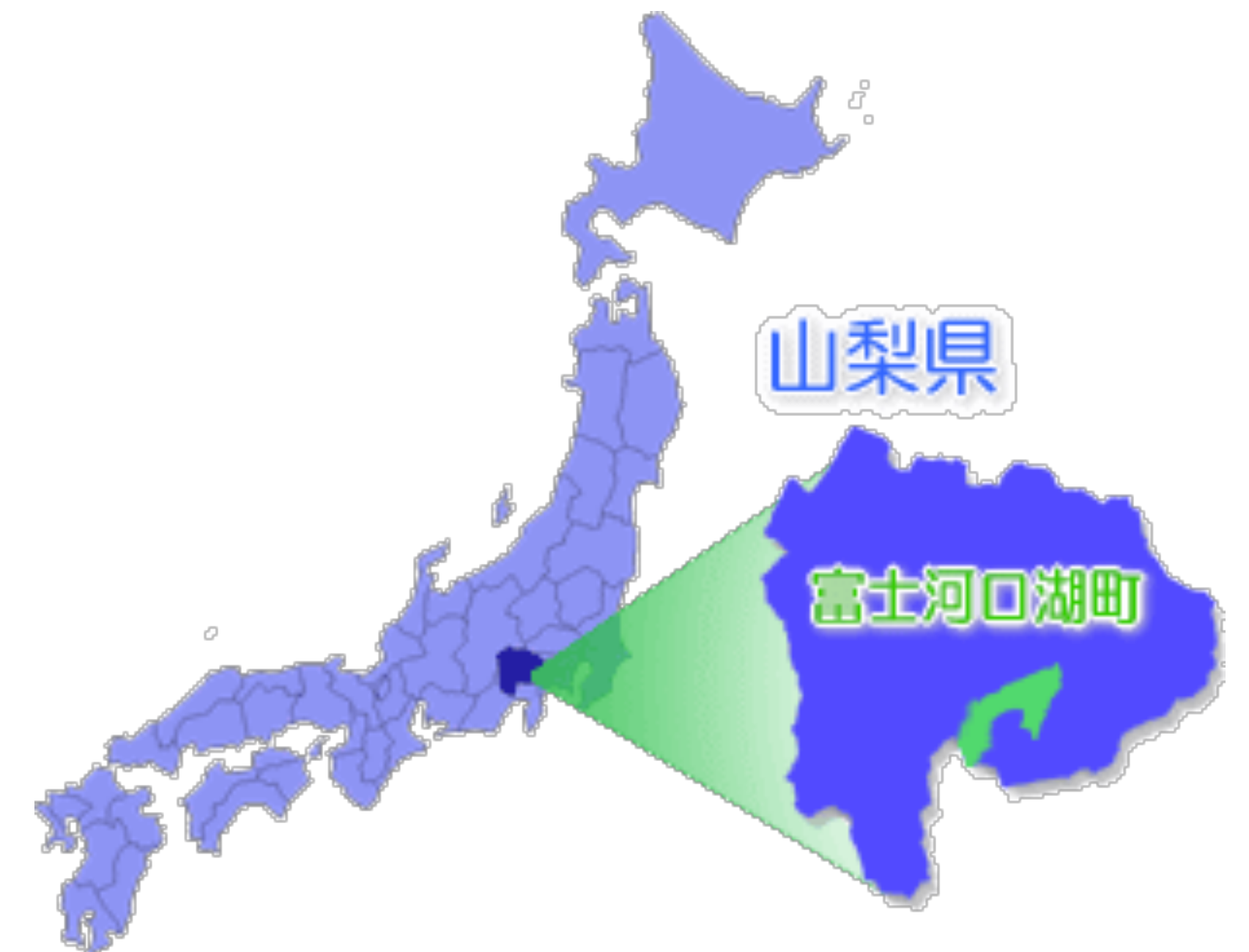
成長市場である6つの理由



ターゲットエリア 富士河口湖

世界に誇る絶景。

富士山を望む、唯一無二のロケーション

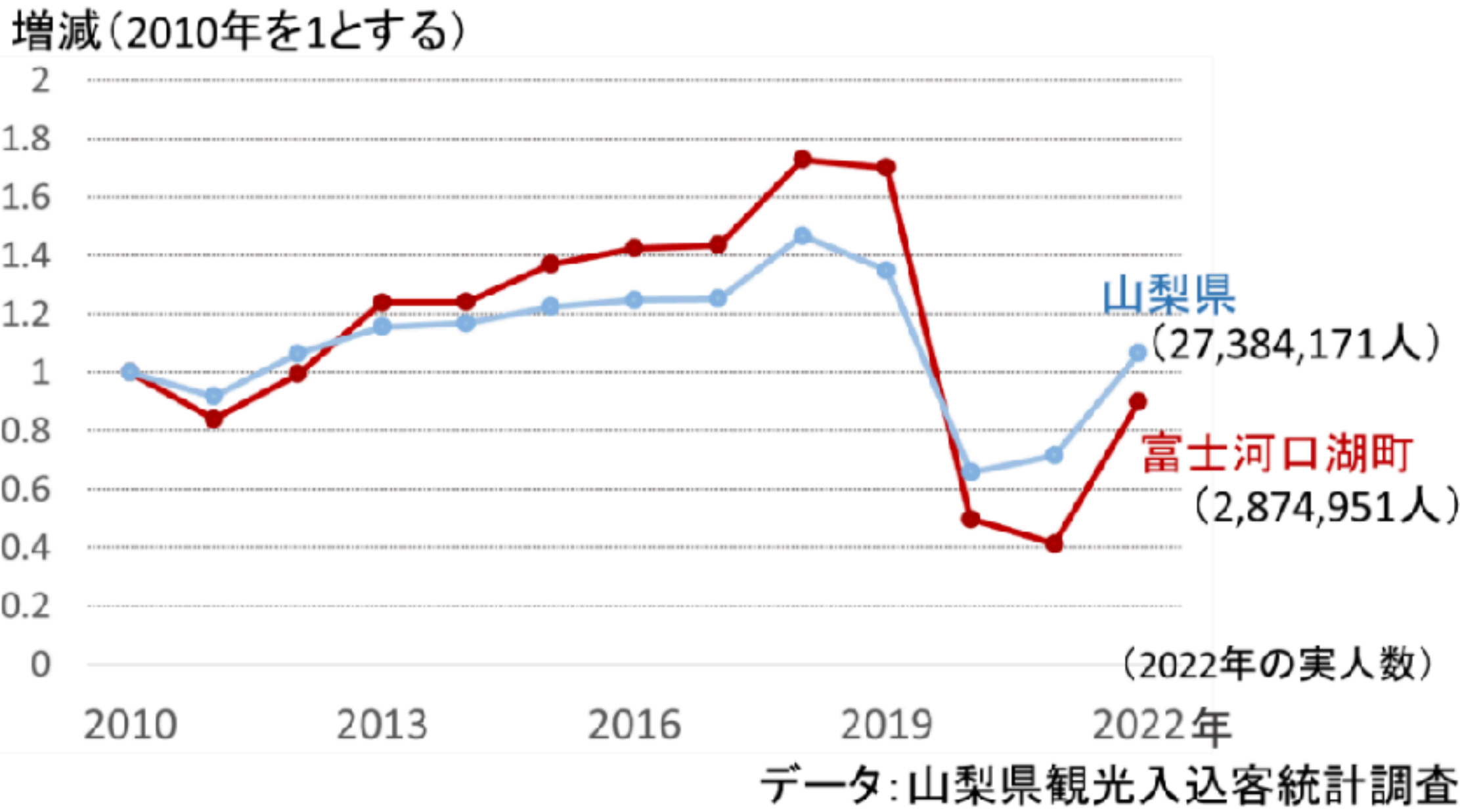


河口湖の観光入込客数の推移

(1) 富士河口湖町月別観光入込客数（実人数）

	2022年		2021年	
	(人)	(構成比)	(人)	(構成比)
1月	81,293	2.8%	28,990	2.2%
2月	32,598	1.1%	23,779	1.8%
3月	156,377	5.4%	114,438	8.7%
4月	134,228	4.7%	70,972	5.4%
5月	190,134	6.6%	105,700	8.0%
6月	250,456	8.7%	75,375	5.7%
7月	307,284	10.7%	115,542	8.8%
8月	344,853	12.0%	122,266	9.3%
9月	259,154	9.0%	91,963	7.0%
10月	333,798	11.6%	148,719	11.3%
11月	573,728	20.0%	346,990	26.3%
12月	211,048	7.3%	75,054	5.7%
合計	2,874,951	100.0%	1,319,788	100.0%

データ：山梨県観光入込客統計調査



+45.9%増の成長市場

月別外国人宿泊客数

(2) 月別外国人宿泊客数（延べ人数）

	2023年		2022年		2021年	
	(人)	(構成比)	(人)	(構成比)	(人)	(構成比)
1月	33,953	5.9%	212	0.4%	120	1.8%
2月	30,852	5.4%	172	0.3%	81	1.2%
3月	47,223	8.2%	226	0.4%	190	2.8%
4月	61,613	10.7%	239	0.4%	213	3.1%
5月	44,466	7.7%	383	0.7%	248	3.7%
6月	41,676	7.2%	297	0.5%	72	1.1%
7月	49,301	8.6%	1,092	1.9%	1,797	26.5%
8月	43,442	7.5%	1,272	2.2%	2,100	31.0%
9月	39,634	6.9%	1,420	2.5%	1,134	16.7%
10月	54,602	9.5%	8,239	14.5%	139	2.1%
11月	67,294	11.7%	17,633	30.9%	334	4.9%
12月	62,243	10.8%	25,823	45.3%	349	5.1%
合計	576,299	100.0%	57,008	100.0%	6,777	100.0%

データ: 富士河口湖町観光連盟

10.1 倍増

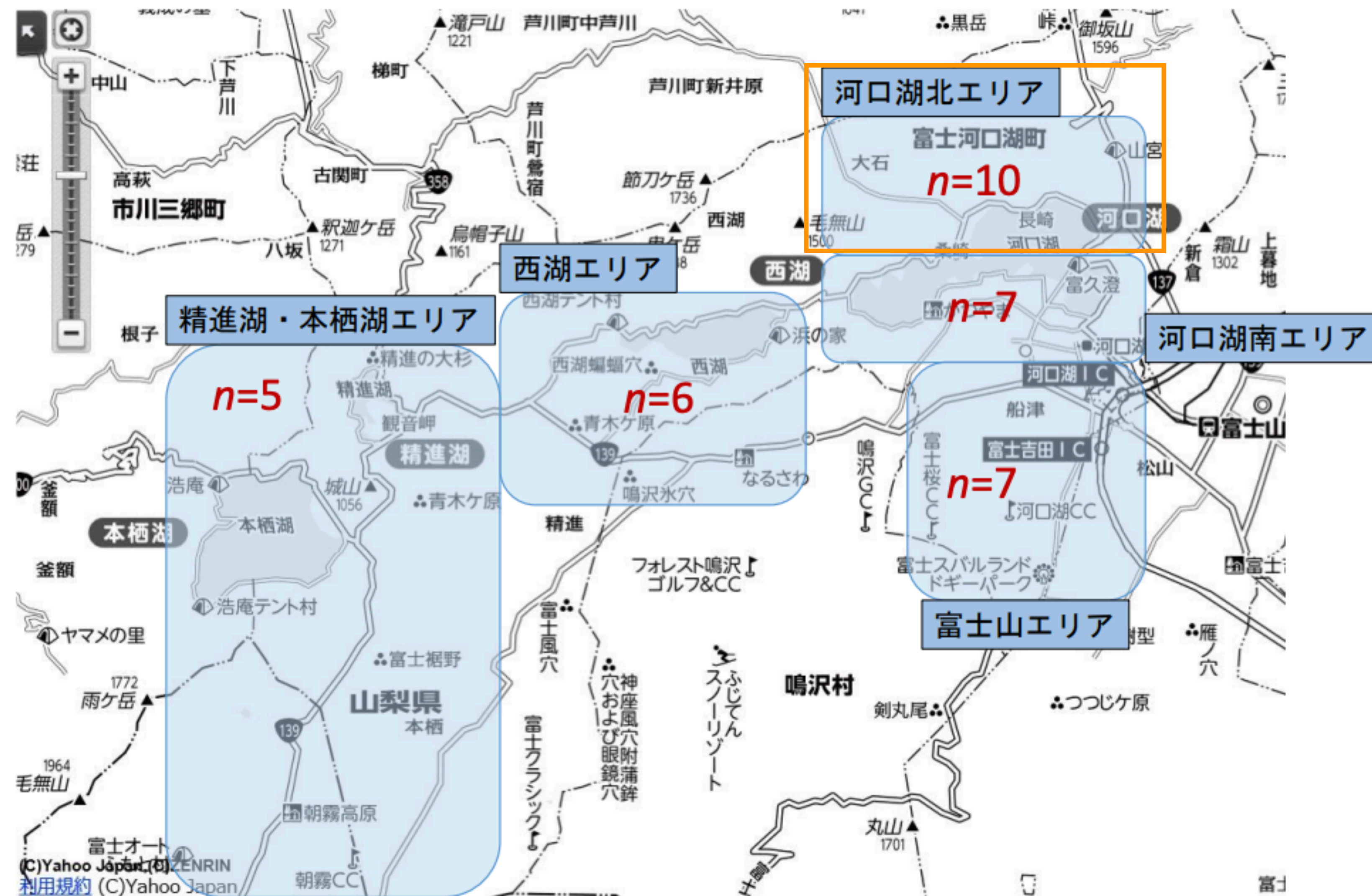
国籍別国外宿泊客数

(3) 国籍別国外宿泊客数（延べ人数）

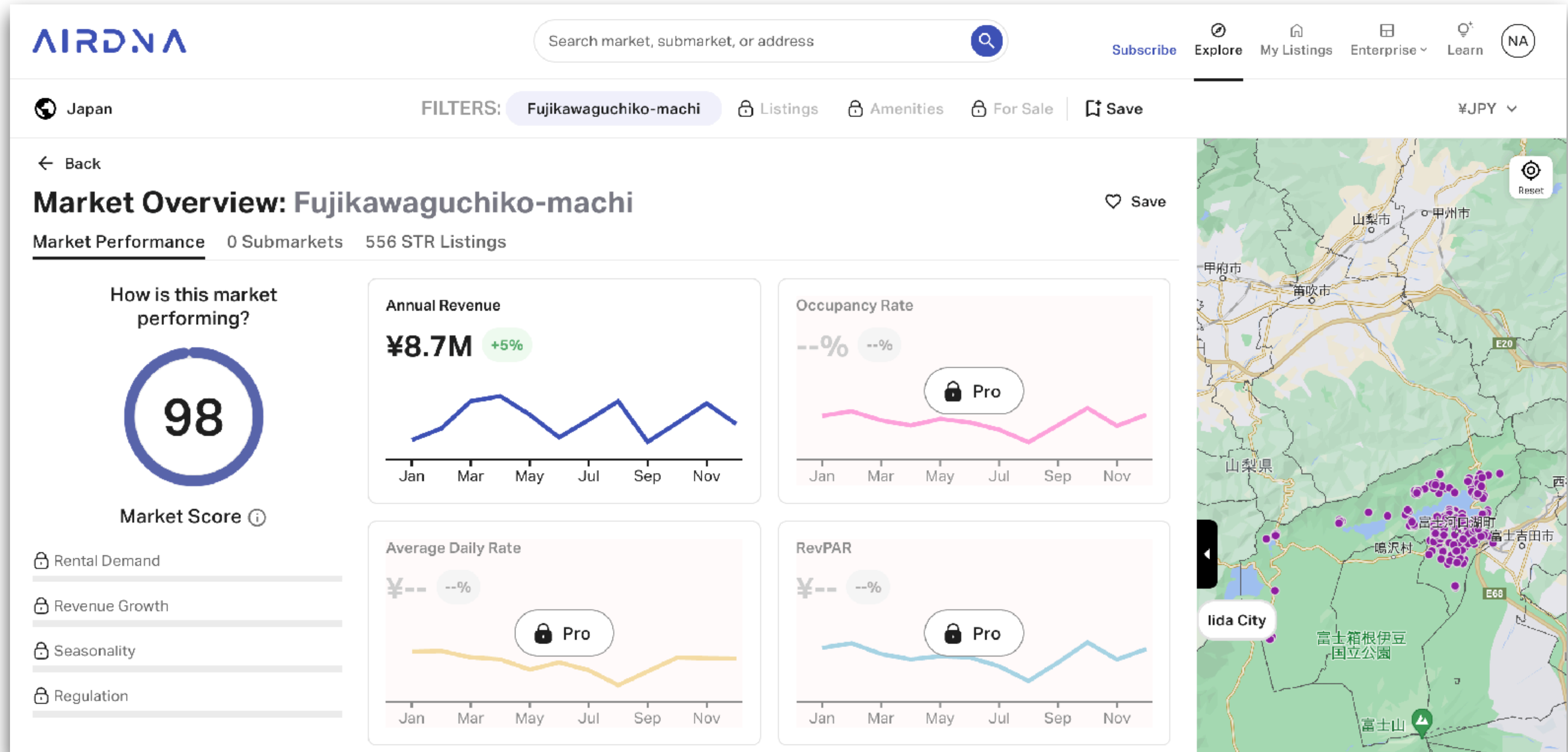
	2023年		2022年		2021年	
	(人)	(構成比)	(人)	(構成比)	(人)	(構成比)
台湾	118,332	21.1%	6,669	12.9%	319	4.9%
中国	50,476	9.0%	2,389	4.6%	174	2.7%
香港	83,834	14.9%	7,763	15.1%	38	0.6%
韓国	12,285	2.2%	1,078	2.1%	129	2.0%
タイ	61,881	11.0%	11,119	21.6%	140	2.2%
インドネシア	14,132	2.5%	1,885	3.7%	13	0.2%
マレーシア	12,768	2.3%	1,526	3.0%	26	0.4%
シンガポール	34,491	6.1%	4,152	8.1%	37	0.6%
フィリピン	4,207	0.7%	422	0.8%	34	0.5%
ベトナム	7,592	1.4%	940	1.8%	98	1.5%
インド	2,904	0.5%	200	0.4%	60	0.9%
アメリカ	36,277	6.5%	3,064	5.9%	634	9.8%
カナダ	9,557	1.7%	521	1.0%	123	1.9%
オーストラリア	28,268	5.0%	1,483	2.9%	15	0.2%
イギリス	10,132	1.8%	389	0.8%	231	3.6%
フランス	11,330	2.0%	1,250	2.4%	1,104	17.1%
ドイツ	7,439	1.3%	726	1.4%	197	3.0%
スペイン	4,209	0.7%	130	0.3%	7	0.1%
イタリア	3,165	0.6%	81	0.2%	203	3.1%
その他	48,695	8.7%	5,748	11.2%	2,885	44.6%
計	561,974	100.0%	51,535	100.0%	6,467	100.0%

データ: 富士河口湖町観光連盟

ターゲットエリア



地域のポテンシャル



主な地域住民の意向ーまちづくり住民会議

- ・農地の維持・保全、耕作放棄地の対策
- ・日本屈指の景観を守る土地利用の推進
- ・若彦路開通による土地利用コントロール
- ・若彦路、河口湖バイパスの整備促進
- ・湖岸道路、ウォーキングトレイルの整備、
- ・長浜バイパスの整備検討
- ・新しい観光スタイルの工夫（ツーリズム等）
- ・既往資源の活用とまちづくりイベント開催
- ・第一次産業の活性化への活用
- ・新しい雇用の場の創出
- ・動植物生息環境に配慮した川づくり
- ・山・湖のゴミ対策
- ・河口湖と富士山の眺望の保全
- ・サインや看板類等の沿道景観の整序
- ・歴史性を誇るまちづくり、古道の景観整備
- ・地域の祭りの継承
- ・身近な公園整備、水辺公園の創出
- ・上・下水道整備促進
- ・診療所の設置
- ・土砂災害対策

ここに貢献したい

マーケティング戦略

HOW

競争優位性 3C分析

1. Customer（顧客）

河口湖エリアは、富士山や富士五湖などの自然景観を求める国内外の観光客に人気があります。特に、富士山の撮影スポットとしてSNSで話題となり、多くの外国人観光客が訪れています。

2. Competitor（競合）

河口湖周辺には、多様な宿泊施設が存在します。北岸エリアにはペンションや民宿が多く、南岸エリアにはホテルや旅館が集中しています。

近年、訪日外国人観光客の増加に伴い、宿泊施設の従業員確保が課題となっており、特に多言語対応が求められています。

3. Company（自社）

小規模宿泊施設として、地域の特色を活かしたサービス提供が可能です。例えば、地元の食材を使った料理や、富士山を望む客室の提供、地域の文化体験プログラムの企画などが考えられます。また、訪日外国人観光客のニーズに応じて、多言語対応やキャッシュレス決済の導入、SNSを活用した情報発信など、競合との差別化を図ることが重要です。

事業性評価シート SWOT分析

内部環境	S(強み):自社の強み、武器、得意分野等	W(弱み):自社の弱み、課題、苦手領域等
	▶ 日本文化と体験を融合した「宿+α」の提供 ▶ 宿泊だけでなく、地域文化・伝統・自然体験を楽しめるハブスポット型の宿泊施設 ▶ 地元の職人、農家、観光ガイドと連携し、宿泊者にローカルならではの特別な体験を提供 ▶ 地域の建材やエコな運営を取り入れ、持続可能な観光を推進	▶ ブランド認知度が低い ▶ 運営コストが高い ▶ 集客ターゲットが限定的 ▶ 施設の規模が小さいため収益の拡大に限界がある ▶ 地域ごとの特色を活かすため、運営の標準化が難しい
外部環境	O(機会):市場チャンス、法改正、競合撤退等	T(脅威):外部要因、法改正、競合参入等
	▶ インバウンド観光の回復・拡大 ▶ サステナブル・エコツーリズムの需要増加 ▶ デジタルノマド・ワーケーション市場の拡大 ▶ 地方創生・政府の観光支援策の活用 ▶ 高級志向の旅行市場が拡大	▶ 競争の激化（星野リゾートや他的高级宿泊施設） ▶ 国際情勢・経済不況による観光業の影響 ▶ 自然災害・パンデミックリスク ▶ 人材不足・人件費の高騰 ▶ 地域ごとの規制や開発制限
将来性 成長性	▶ 政府は「観光立国推進基本計画」を策定し、持続可能な観光地域づくりやインバウンド回復戦略、国内交流拡大戦略などを総合的かつ計画的に推進。 ▶ 「観光立国推進基本計画」を策定し、持続可能な観光地域づくりやインバウンド回復戦略、国内交流拡大戦略などを総合的かつ計画的に推進	

このエリアで人気である物件のスペック情報

スクリーニングの条件

エリア	河口湖近辺
調査したサイト	AitDNA
抽出条件	類似した物件30件
ベット数	2.82 部屋
風呂	1.36 個
人数	9.18 人
年間収益	11.87 百円
年間収益ポテンシャル	12.55 百円
宿泊可能日数	340.8 日
稼働率	72%
宿泊単価	91,450 円

類似した条件
3部屋
1個
9人
1,187,000円
1,255,000円
340日
72%以上
91,450円～

競合分析シート

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
施設名	山梨県南都留郡・富士河口湖町のまるまる貸切の住宅	Fujisan Lodge En	Yuaki For a memorable memory of healing	ダイヤモンド・悠(	富士山を一望する貸切ヴィラ - Villa Oishi Park - 借りら	ペットと貸切 最大8名 自然に囲まれながらサ	TCORO Mt.Fuji CAMP& GLANBING	[Ojuku Kawachiya] Kawachiya - A limited	【Free-shuttle】 Amazing Mt.Fuji view	Free pick-up and drop-off [Convenience store
住所	南都留郡	南都留郡	南都留郡	南都留郡	富士河口町大石	富士河口町大石	富士河口町大石	富士河口湖畔	富士河口湖畔	富士河口湖畔
立地商圈	最寄り駅：大石ブチペンション村(バス)	河口湖へ車で5分。	大石公園車で3分	大石公園車で3分				河口湖湖畔 車で約3分、徒歩12分	河口湖周遊RedLineのバス停から徒歩8分	バス停（河口湖周遊バス）
コンセプト	大人も子どもも大満足できる宿	ゲストチョイス、リラックスと癒しのための隠れ	Luxury	贅沢な旅	全ての部屋から富士山と河口湖 ハイエンド	ペット BBQ サウナ	犬と一緒に泊まれるグラウンピング	ハイクレード、富士と共に過ごす、一組限定の古民	新築。全室から絶景富士山！テラスBBQ可。河口	新築。ミドルエンド。シンブル空間、カジュアル
他宿との差別化ポイント	屋根付BBQ庭・ボルダリング有	和室、BBQ	高い天井のあるリビング、ジェットバス	屋根付BBQ庭・ボルダリング	庭に富士山展望の露天風呂	ペット BBQ サウナ	BBQ、焚火、貸切ジャグシー、富士山眺望バレル	富士山の景色、チェックアウト14時まで、ドッグ		河口湖からの距離、周辺にコンビニ・飲食店多い、送
サービス	自転車無料レンタルサービス	BBQ	キャンプ無料、バーベキューグリル	自転車無料レンタルサービス				無料の焚き火・薪、	駅から無料送迎サービス。高速wifiを完備しテレ	送迎あり、Netflix無料
平米数	250	190	98	125	150	80	40	120	80	80
間取り	7BL+2L	7LDK+ playroom	2LDK	4LDK	3LDK	2LDK	1ドーム	4LDK	3LDK	3LDK
最大収容人数	28人	14人	8人	10人	16	8人	6	8人	10人	10
稼働率（平日）	10%	30%						34%	21%	75%
稼働率（休日）	57%	42%						44%	61%	90%
平均稼働率（年間）	36%	43%	36%	34%	63%	58%	35%	45%	92%	85%
料金	¥209,000	¥113,000	¥97,000	¥156,000	¥80,600	¥22,242	¥73,900	¥130,700	¥46,100	¥38,700
年間売上	26,800,000	14,500,000	13,000,000	19,400,000	17,300,000	8,270,000	9,500,000	20,100,000	14,400,000	12,000,000
1㎡あたりの単価	836	595	990	1,248	537	278	1,848	1,089	576	484
水回り（トイレ）	4	2	1	2	4	1		1		2
水回り（お風呂）	2	1	1	1.5	4	1		1.5		1
ペットの受け入れ	×		×		×	○	○	○	×	×
ノーリードの有無	×	ゲストチョイス	×	×	×	×	×	○	×	×
備考（特記事項）	8台駐車可							駐車場5台、長期滞在OK	パーティー&イベントお断り	ペット不
キー要素1	個室プライベート	個室プライベート	非日常（森）		富士山眺望	非日常（森）	富士山眺望	プライベート	BBQ	
キー要素2	超大箱	大箱	BBQ		BBQ	BBQ	バレルサウナ	焚き火	新築	新築
キー要素3	多設備	和モダン＋天井高	キャンプ体験		景観風呂	バレルサウナ	多設備	富士山眺望	富士山眺望	河口湖徒歩

競合分析1

施設名	山梨県南都留郡・富士河口湖町のまるまる貸切の住宅
住所	南都留郡
立地商圏（車分）	最寄り駅：大石ブチペンション村(バス)
コンセプト	大人も子どもも大満足できる宿
他宿との差別化ポイント	屋根付BBQ庭・ボルダリング有
サービス	自転車無料レンタルサービス
平米数	250
間取り	7BL+2L
最大収容人数	28人
稼働率（平日）	10%
稼働率（休日）	57%
平均稼働率（年間）	36%
料金1日当たり	¥209,000
1㎡当たりの単価	26,800,000
年間売上	836
水回り（トイレ）	4
水回り（お風呂）	2
ペットの受け入れ	×
ノーリードの有無	×
備考（特記事項）	8台駐車可



コメント

- サウナとジャグジーを完備：リラクゼーション設備として、サウナとジャグジーが利用可能です。
- 最大28名まで宿泊可能：大人数での宿泊に適しており、家族やグループでの利用に最適です。
- 屋根付きのBBQ庭とボルダリング設備：天候を気にせずBBQを楽しめる屋根付きの庭や、ボルダリング設備が備わっています。



競合分析2

施設名	Fujisan Lodge En
住所	南都留郡
立地商圈（車分）	河口湖へ車で5分。
コンセプト	ゲストチョイス、リラック스와癒しのための隠れ
他宿との差別化ポイント	和室、BBQ
サービス	BBQ
平米数	190
間取り	7LDK+ playroom
最大収容人数	14人
稼働率（平日）	30%
稼働率（休日）	42%
平均稼働率（年間）	43%
料金1日当たり	¥113,000
1㎡当たりの単価	14,500,000
年間売上	595
水回り（トイレ）	2
水回り（お風呂）	1
ペットの受け入れ	×
ノーリードの有無	×
備考（特記事項）	



コメント

サウナとジャグジーの完備：リラクゼーション設備として、サウナとジャグジーが利用可能です。

最大28名まで宿泊可能：大人数での宿泊に適しており、家族やグループでの利用に最適です。

屋根付きのBBQ庭とボルダリング設備：天候を気にせずBBQを楽しめる屋根付きの庭や、ボルダリング設備が備わっています。



1F



2F

競合分析3

施設名	Yuaki For a memorable memory of healing
住所	南都留郡
立地商圏（車分）	大石公園 車で 3 分
コンセプト	Luxury
他宿との差別化ポイント	高い天井のあるリビング、ジェットバス キャンプ無料、バーベキューグリル
サービス	
平米数	98
間取り	2LDK
最大収容人数	8人
稼働率（平日）	
稼働率（休日）	
平均稼働率（年間）	36%
料金1日当たり	¥97,000
1㎡当たりの単価	13,000,000
年間売上	990
水回り（トイレ）	1
水回り（お風呂）	1
ペットの受け入れ	×
ノーリードの有無	×
備考（特記事項）	Yuaki For a memorable memory of healing



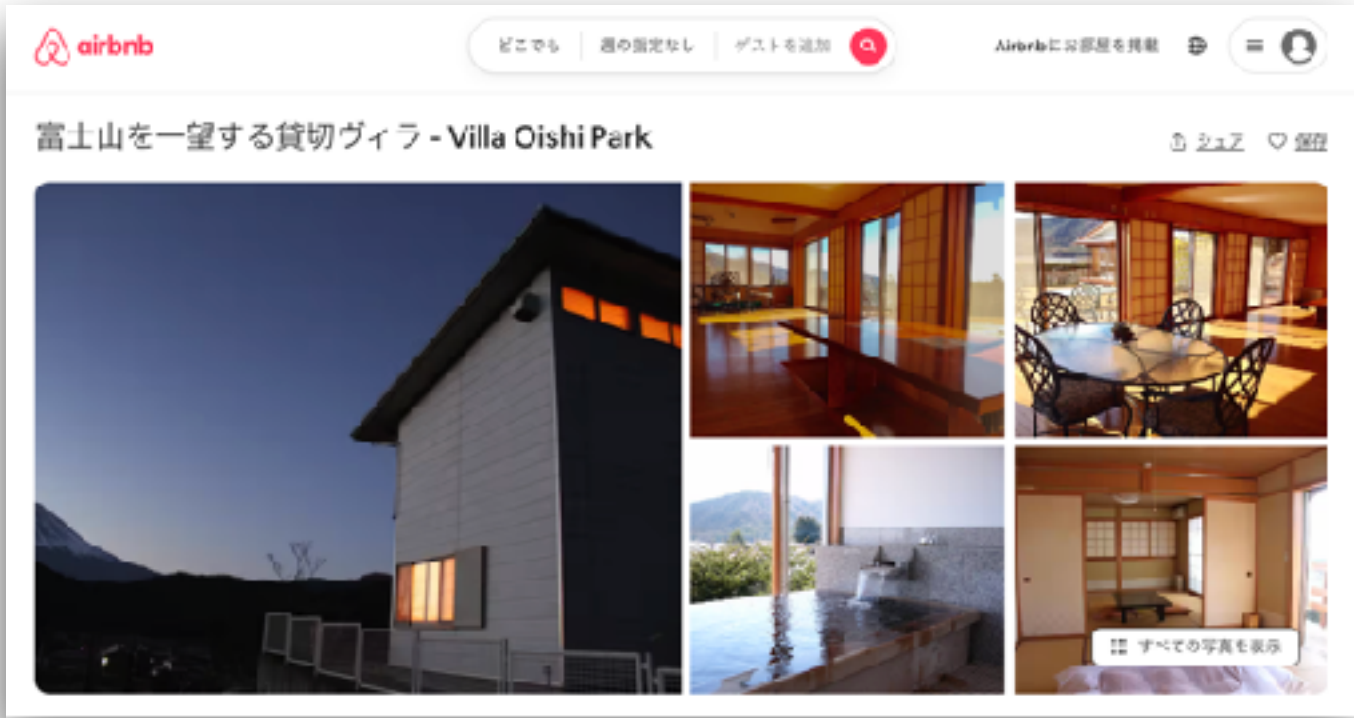
コメント

- 富士山ビュー：宿泊施設から富士山を望むことができ、その雄大な景色を楽しめます。
- ホームシアター完備：室内にはホームシアターが設置されており、映画鑑賞を快適に楽しむことができます。
- 駅近の便利な立地：河口湖駅から徒歩6分の場所にあり、観光や移動に非常に便利です。



競合分析4

施設名	富士山を一望する貸切ヴィラ - Villa Oishi Park -
住所	富士河口町大石
立地商圏（車分）	
コンセプト	全ての部屋から富士山と河口湖 ハイエンド
他宿との差別化ポイント	庭に富士山展望の露天風呂
サービス	
平米数	150
間取り	3LDK
最大収容人数	16
稼働率（平日）	
稼働率（休日）	53%
平均稼働率（年間）	63%
料金1日当たり	¥80,600
1㎡当たりの単価	17,300,000
年間売上	537
水回り（トイレ）	4
水回り（お風呂）	4
ペットの受け入れ	×
ノーリードの有無	×
備考（特記事項）	富士山を一望する貸切ヴィラ - Villa Oishi Park -



コメント

富士山の絶景：ヴィラから富士山を一望でき、その雄大な景色を楽しむことができます。

広々とした空間：2017年12月にオープンしたこのヴィラは、広々とした空間を提供しており、快適に過ごせます。

河口湖エリアの中心に立地：人気の河口湖エリアの中心に位置し、周辺の観光スポットへのアクセスが便利です。



競合分析5

施設名	ペットと貸切 最大8名 自然に囲まれながらサ
住所	富士河口町大石
立地商圏（車分）	
コンセプト	ペット BBQ サウナ
他宿との差別化ポイント	ペット BBQ サウナ
サービス	
平米数	80
間取り	2LDK
最大収容人数	8人
稼働率（平日）	
稼働率（休日）	
平均稼働率（年間）	58%
料金1日当たり	¥22,242
1㎡当たりの単価	8,270,000
年間売上	278
水回り（トイレ）	1
水回り（お風呂）	1
ペットの受け入れ	○
ノーリードの有無	×
備考（特記事項）	ペットと貸切 最大8名 自然に囲まれながらサ



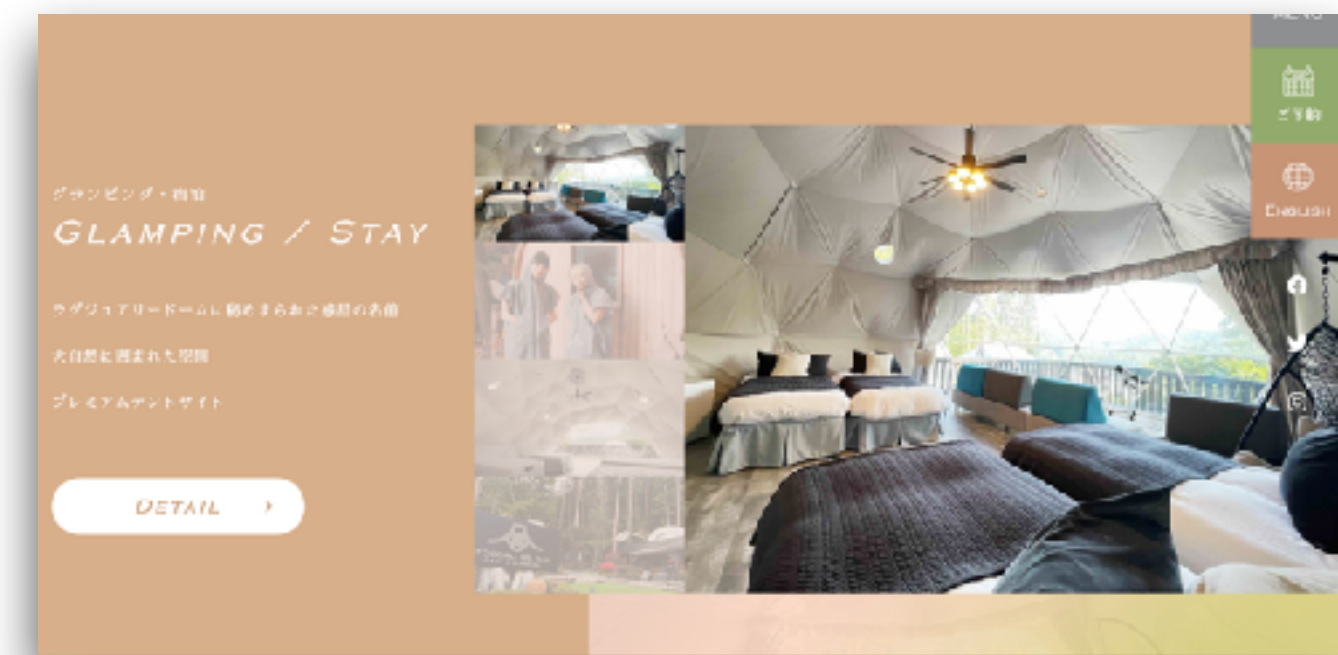
コメント

- ペット同伴可能**：ペット連れの旅行者に適しており、大切な家族と一緒に滞在できます。
- 最大8名まで宿泊可能**：家族や友人とのグループ旅行に最適な広さを提供しています。
- サウナとBBQ設備を完備**：敷地内にサウナがあり、さらにBBQ設備も備えているため、リラクゼーションとアウトドア料理を楽しめます。



競合分析6

施設名	TCORO Mt.Fuji CAMP & GLANBING
住所	富士河口町大石
立地商圏（車分）	
コンセプト	犬と一緒に泊まれるグランピング
他宿との差別化ポイント	BBQ、焚火、貸切ジャグジー、富士山眺望バレルサービス
平米数	40
間取り	1ドーム
最大収容人数	6
稼働率（平日）	
稼働率（休日）	
平均稼働率（年間）	35%
料金1日当たり	¥73,900
1㎡当たりの単価	9,500,000
年間売上	1,848
水回り（トイレ）	1
水回り（お風呂）	1
ペットの受け入れ	○
ノーリードの有無	×
備考（特記事項）	TCORO Mt.Fuji CAMP & GLANBING



コメント

- 富士山の絶景を望むロケーション：全てのドーム型テントから富士山を一望でき、雄大な景色を楽しめます。
- 充実した設備と快適な宿泊環境：冷暖房完備のラグジュアリードームや、貸切ジャグジー、貸切サウナなど、ホ
- 多彩なアクティビティの提供：焚き火体験や電動スクーターでの河口湖畔巡り、樹海ツアーなど、大自然を満喫できるアクティビティが豊富に用意されています。



競合分析7

施設名	[Ojuku Kawachiya] Kawachiya - A limited
住所	富士河口湖畔
立地商圏（車分）	河口湖湖畔 車で約3分、 徒歩12分
コンセプト	ハイグレード、富士と共 に過ごす、一組限定の古 富士山の景色、チェック アウト14時まで、ドッグ
サービス	無料の焚き火・薪、
平米数	120
間取り	4LDK
最大収容人数	8人
稼働率（平日）	34%
稼働率（休日）	44%
平均稼働率（年間）	45%
料金1日当たり	¥130,700
1㎡当たりの単価	20,100,000
年間売上	1,089
水回り（トイレ）	1
水回り（お風呂）	1.5
ペットの受け入れ	○
ノーリードの有無	○
備考（特記事項）	[Ojuku Kawachiya] Kawachiya - A limited



コメント

富士山を望む絶好のロケーション：宿からは富士山を一望でき、その雄大な景色を楽しむことができます。

伝統的な古民家の雰囲気：歴史ある建物をリノベーションしており、伝統的な日本家屋の趣を感じながら快適に過ごせます。

一組限定のプライベート空間：一日一組限定の貸切宿泊施設のため、他のゲストを気にせず、家族や友人とゆったりとした時間を過ごせます。



競合分析8

施設名	【Free-shuttle】 Amazing Mt.Fuji view
住所	富士河口湖畔
立地商圏（車分）	河口湖周遊RedLineのバス停から
コンセプト	新築。全室から絶景富士山！テラスBBQ可。河口
他宿との差別化ポイント	
サービス	駅から無料送迎サービス。高速wifiを完備しテレ
平米数	80
間取り	3LDK
最大収容人数	10人
稼働率（平日）	21%
稼働率（休日）	61%
平均稼働率（年間）	92%
料金1日当たり	¥46,100
1㎡当たりの単価	14,400,000
年間売上	576
水回り（トイレ）	2
水回り（お風呂）	1
ペットの受け入れ	×
ノーリードの有無	×
備考（特記事項）	パーティー&イベントお断り、ペット不可



コメント

全室から富士山の絶景を堪能：すべての部屋から富士山を一望でき、その雄大な景色を楽しむことができます。

テラスでのBBQが可能：専用のテラスがあり、家族や友人と一緒にバーベキューを楽しむことができます。

河口湖まで徒歩10分の好立地：河口湖まで徒歩約10分の距離にあり、観光やレジャーに便利な場所に位置しています。



競合分析9

施設名	Free pick-up and drop-off [Convenience store
住所	富士河口湖畔
立地商圏（車分）	バス停（河口湖周遊バス） 徒歩8分
コンセプト	新築。ミドルエンド。シンプル空間、カジュアル
他宿との差別化ポイント	河口湖からの距離、周辺にコンビニ・飲食店多
サービス	送迎あり、Netflix無料
平米数	80
間取り	3LDK
最大収容人数	10
稼働率（平日）	75%
稼働率（休日）	90%
平均稼働率（年間）	85%
料金1日当たり	¥38,700
1㎡当たりの単価	12,000,000
年間売上	484
水回り（トイレ）	2
水回り（お風呂）	1
ペットの受け入れ	×
ノーリードの有無	×
備考（特記事項）	Free pick-up and drop-off [Convenience store



コメント

河口湖へのアクセスの良さ：コンビニエンスストアが徒歩3分圏内に3店舗あり、河口湖へも短時間でアクセスできます。

無料の送迎サービス：宿泊者には無料の送迎サービスが提供されており、交通の便が良好です。

清潔で快適な宿泊環境：清潔さに定評があり、快適に過ごせる環境が整っています。



競合分析10

施設名	Great Mt.Fuji View from 2 Unique Wood
住所	富士河口湖畔
立地商圏（車分）	河口湖駅から車で約15分。敷地内に2台～3台駐 ゲストチョイス。ミドル
コンセプト	エンド。カジュアル華や ゲストチョイス。テラス
他宿との差別化ポイント	からの富士山good。
サービス	BBQ、レンタカーサービ ス
平米数	80
間取り	3LDK
最大収容人数	16
稼働率（平日）	80%
稼働率（休日）	90%
平均稼働率（年間）	97%
料金1日当たり	¥39,300
1㎡当たりの単価	11,100,000
年間売上	491
水回り（トイレ）	2
水回り（お風呂）	2
ペットの受け入れ	×
ノーリードの有無	×
備考（特記事項）	2F3Fダブルデッキ



コメント

広々としたウッドデッキと展望デッキ：10席のダイニングテーブルや4席のコーヒーテーブルを備えた大きなウッドデッキと、富士山の絶景を楽しめる展望デッキがあります。

富士山の絶景を堪能：デッキからは富士山を一望でき、その雄大な景色を楽しむことができます。

バーベキュー設備の充実：ウッドデッキでバーベキューを楽しむことができ、富士山を眺めながらの食事が可能です。



競合のコピーストーキング



Junichi
港区, 日本

★★★★★ · 2022年12月 · グループ旅行

二館貸し切りであれば問題ありませんが片館のみの利用の場合、両館のコネクトがドア1枚のみなのでプライベートが確保されるかという点微妙です。電話の対応、メールの対応も非常に事務的であり融通は全く利かずコミュニケーションも一方的です。にも関わらず不備は多く、チェックイン方法も非常に手間です。法令順守のための必要要素なのは理解できますが、それにしてももう少しやりようはあるかなと感じます。コミュニケーションに比重を置かれる方は不快に感じる要素が多そうです。



デザインがイマイチ

駐車場が狭い

ペットと一緒に
過ごしたかった



サウナが欲しかった



Xuan

Airbnb利用歴9年

★★★★★ · 2024年9月 · 1泊滞在

ハウスキーパーはタイムリーに返答せず、しばしば長い間返答しませんでした。チェックアウト時間については非常に厳しく、とても非人格的でした。ピックアップ・ドロップオフ車は午後6時までのみ、自分たちのタクシーでホームステイに戻らな

類似スペックと自社の強み

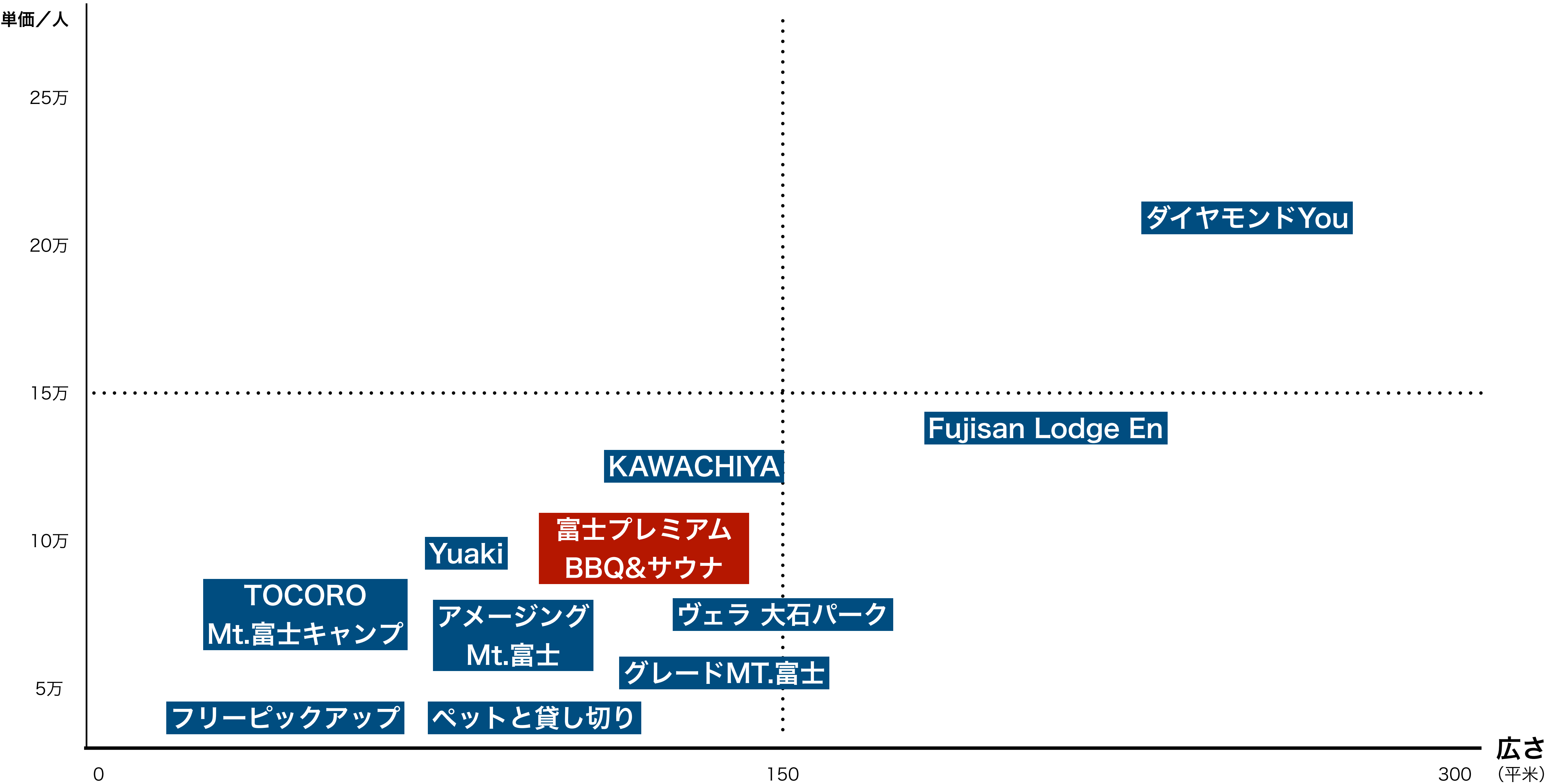
- ✓ 非日常のプライベート空間で、心からのくつろぎを。
- ✓ 愛犬と泊まれる、もう一つの“我が家”
- ✓ 手ぶらでOK！宿で味わう本格BBQ体験
- ✓ トラブルも不安も即解決！迅速サポートで安心の旅を。
- ✓ 駐車しやすさもおもてなし。2台でも余裕の広さ！
- ✓ 黒の美学が息づく宿。落ち着きと洗練のひとときを。
- ✓ ととのう贅沢、ここにあり。小規模宿のプライベートサウナ
- ✓ 富士山を望む特等席。こたつに入りながら最高のひとときを。

完成イメージ図



(イメージ図です)

ポジショニングマップ



物件スペック



イニシャルコスト

土地取得代金	800	土地700万円
新築(修繕)費用	3,000	建物坪面積80万円×坪数
家電家具費用		参考：サウナフォレストキャビンで1棟あたり約500万円
合計	3,800	コストを抑えれば250万円も可能

融資希望額

設備資金	3,800
(内銀行融資)	3,400
自己資金	400
合計	3,800

プラン	借入期間	金利	毎月の返済額	年間返済額
34,000,000	10年	1.50%	(305,291)	(3,663,493)
34,000,000	20年	1.50%	(164,065)	(1,968,785)

手取り収入

①別紙参照	1,782,476
-------	-----------

管理費用：年間収入×20%＋税

清掃費用：1棟1回1万円＋税

利回り

表面利回り	実質利回り	融資返済考慮後実質利回り
70%以上	35%以上	30%以上

実質利回り＝（収入－経費）÷イニシャルコスト合計

表面利回り＝収入÷イニシャルコスト合計

基本情報	
物件名	????
登記住所	山梨県南都留郡富士河口湖町大石
面積	263.55m ² (79.72坪)
接道	東 3.5m 公道
用途地域	非線引き・無指定 水道：上水道 浄化槽
容積率	200%
建蔽率	70% 上水道、下水道、プロパンガス、電気
交通	【バス】 あげぼの荘前 停歩7分
建物	木造新築

スケジュール

2025年	5月	6月	7月	8月	9月
造成工事	●				
新築着工		●			
竣工				●	
プレオープン					●

財務ハイライト

How

小規模宿事業5ヵ年ロードマップ

1年目

準備と基盤構築

- **市場調査:** 地域の需要や競合を分析し、ターゲット顧客を特定します。
- **物件選定:** 民泊に適した物件を選び、契約を結びます。
- **許可申請:** 住宅宿泊事業法に基づく届出を行い、必要な許可を取得します3。
- **初期投資計画:** 改装費用や家具、設備の購入に関する予算を立てます。

2年目

再現性の仕組み化

- **物件の改装:** 必要な改装を行い、宿泊施設としての準備を整えます。
- **マーケティング戦略:** ウェブサイトやSNSを活用して集客を図ります。
- **運営開始:** 実際に宿泊サービスを提供し、顧客からのフィードバックを収集します。

3年目

ブランド構築と顧客基盤の拡大

- **顧客満足度向上:** サービスの質を向上させ、リピーターを増やします。
- **口コミ促進:** 顧客からのレビューを促し、信頼性を高めます。
- **新サービスの導入:** 地域の観光情報や体験プログラムを提供し、付加価値を高めます。

4年目

収益の安定化事業の横展開

- **収益分析:** 収益とコストを分析し、改善点を見つけます。
- **運営効率化:** 業務プロセスを見直し、効率化を図ります。
- **新規顧客獲得:** 新たなマーケティング手法を導入し、顧客層を広げます。

5年目

事業の拡大と持続可能性

- **新規物件の取得:** 事業が安定したら、追加の物件を取得し、事業を拡大します。
- **持続可能な運営:** 環境に配慮した運営方法を導入し、地域貢献を目指します。
- **長期的なビジョンの策定:** 5年後の目標を見直し、次のステップを計画します。

このように、5ヵ年計画を立てることで、民泊事業を段階的に成長させることが可能です。各年ごとに具体的な目標を設定し、進捗を確認しながら柔軟に対応していくことが成功の鍵となります。

第1期 収支計画書

第1期

(単位：千円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	月平均
営業予定日数	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365	30
実営業日	10	12	14	25	15	15	25	29	25	25	22	22	239	20
稼働率	32%	43%	45%	83%	48%	50%	81%	94%	83%	81%	73%	70%		65%
宿泊料（入金額）	1,000	1,200	1,400	2,500	1,500	1,500	2,500	2,900	2,500	2,500	2,200	2,179	23,879	1,990
清掃料入金額	60	72	84	150	90	90	150	174	150	150	132	131	1433	119
収入合計	1,060	1,272	1,484	2,650	1,590	1,590	2,650	3,074	2,650	2,650	2,332	2,310	25,312	2,109
管理会社手数料（20%）	200	240	280	500	300	300	500	580	500	500	440	436	4,776	398
清掃費用	50	60	70	125	75	75	125	145	125	125	110	109	1,194	99
AirHostONE	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	10
プラットフォーム手数料	159	191	223	398	239	239	398	461	398	398	350	346	3,797	316
電気代	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	276	23
ガス代	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	30
水道代	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72	6
テレビ（CATV+NETFLIX）	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	26	2
固都税/12	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	188	16
火災保険料	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	7
※ローン支払い 返済額	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	2,200	183
リネン代	25	56	62	72	81	84	99	124	108	124	96	87	1,018	85
支出合計	711	824	912	1,372	971	975	1,399	1,587	1,408	1,424	1,273	1,256	14,110	1,176
手残り	349	448	572	1,278	619	615	1,251	1,487	1,242	1,226	1,059	1,054	11,202	933

第2期 収支計画書

第2期

(単位：千円)

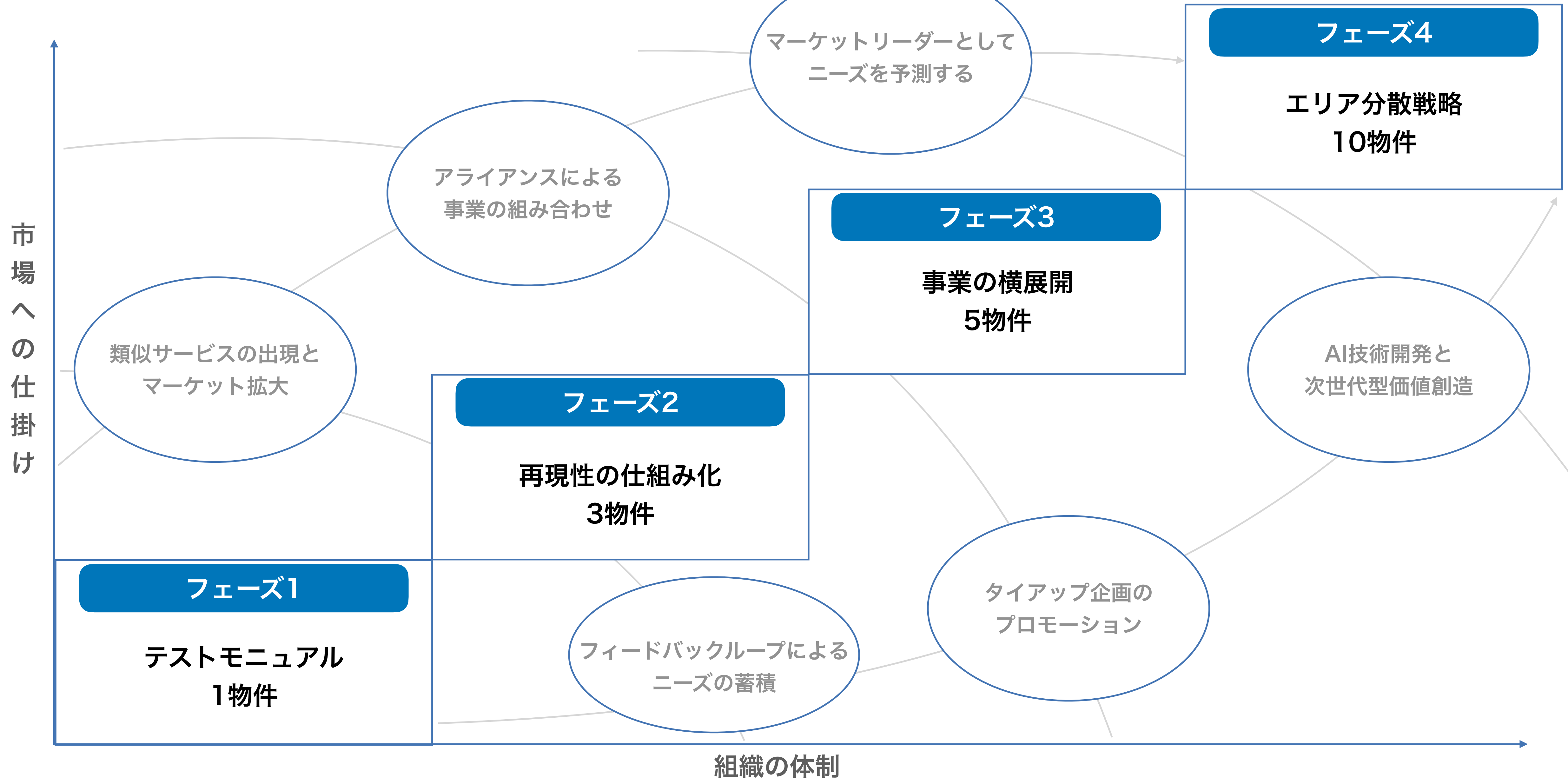
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	月平均
営業予定日数	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365	30
実営業日	15	14	14	26	17	17	29	29	23	29	23	22	258	21
稼動率	48%	50%	45%	87%	55%	57%	94%	94%	77%	94%	77%	70%		70%
宿泊料（入金額）	1,650	1,540	1,540	2,860	1,870	1,870	3,190	3,190	2,530	3,190	2,530	2,397	28,357	2,363
清掃料入金額	90	84	84	156	102	102	174	174	138	174	138	131	1547	129
収入合計	1,740	1,624	1,624	3,016	1,972	1,972	3,364	3,364	2,668	3,364	2,668	2,528	29,904	2,492
管理内製化	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600	300
清掃費用	75	70	70	130	85	85	145	145	115	145	115	109	1,289	107
AirHostONE	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	10
プラットフォーム手数料	248	244	244	452	296	296	505	505	400	505	400	379	4,472	373
電気代	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	276	23
ガス代	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	30
水道代	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72	6
テレビ（CATV+NETFLIX）	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	26	2
固都税/12	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	188	16
火災保険料	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	7
※ローン支払い 返済額	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	2,200	183
リネン代	25	56	62	72	81	84	99	124	108	124	96	87	1,018	85
支出合計	924	947	953	1,232	1,039	1,042	1,326	1,351	1,200	1,351	1,188	1,152	13,705	1,142
手残り	816	677	671	1,784	933	930	2,038	2,013	1,468	2,013	1,480	1,375	16,199	1,350

実質利回り35%以上

坪単価	¥870,000
広さ（坪）	33
建物費用	¥28,710,000
土地代	¥8,000,000
家具家電（こたつ）	¥3,000,000
その他（サウナ・ペット）	¥2,200,000
合計	¥41,910,000

	第1期	第2期
一日の平均売上（清掃含む）	¥112,000	¥122,000
稼働率	65%	70%
1ヶ月上がり稼働（日）	20	21
1ヶ月売上予想	¥2,109,312	¥2,491,970
年間売上	¥25,311,740	¥29,903,640
表面利回り	60.40%	71.35%
売上原価費	¥14,110,155	¥13,704,640
返済後年間返済後手残り	¥11,201,585	¥16,199,000
年間の支払い経費	55.75%	45.83%
実質利回り	26.73%	38.65%

成長ステージと経営戦略



世界に誇るべき日本の伝統文化の継承

- 
- ✓ 日本の美を世界へ
 - ✓ 新しい観光、未来の地方創生
 - ✓ 働く人も誇りを持てる場所
 - ✓ 訪れるたびに、新たな発見がある宿

次世代に日本の美しさと魂を受け継ぐ



事業計画書

成長可能性に関する説明資料

ありがとうございました

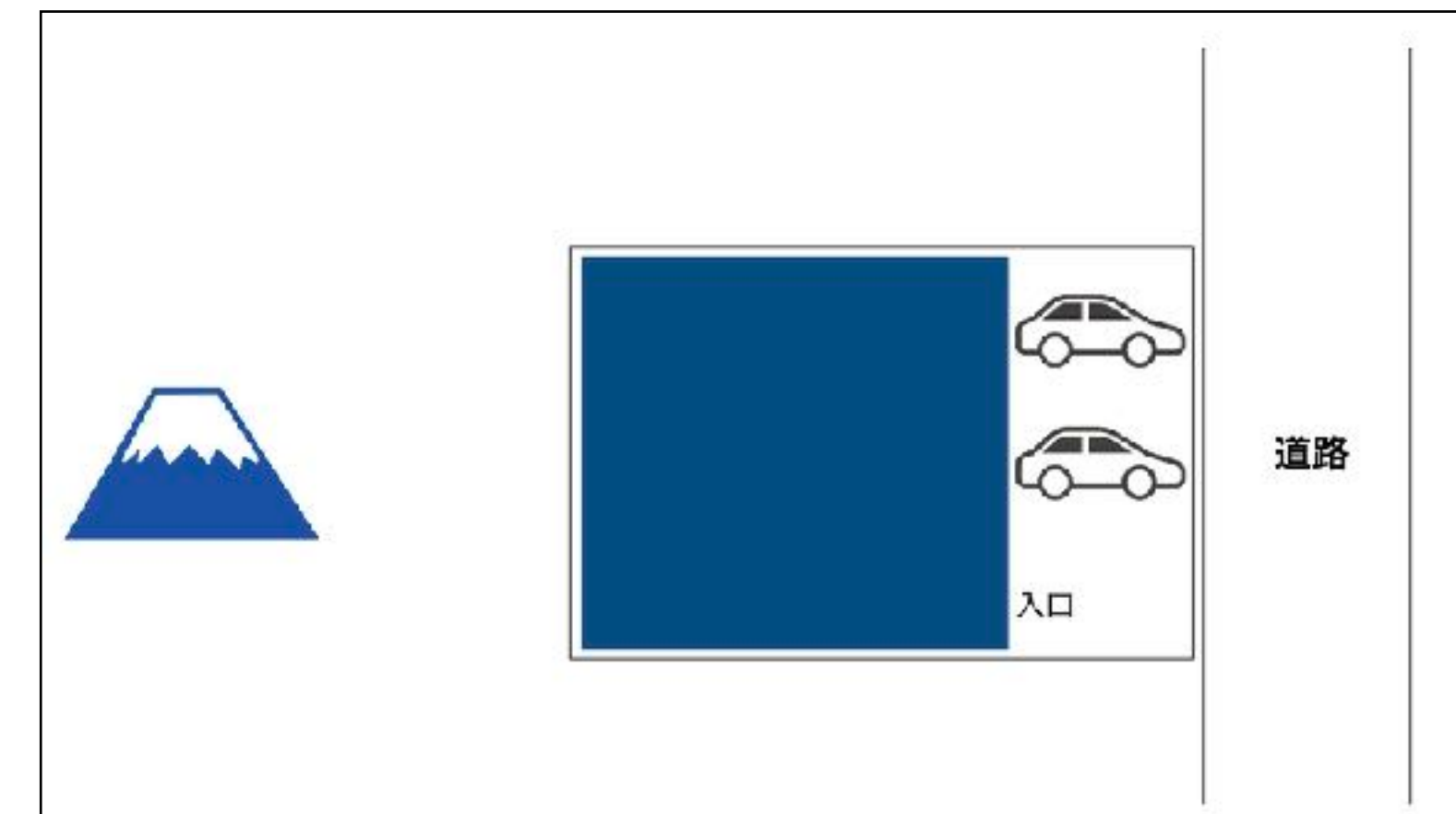
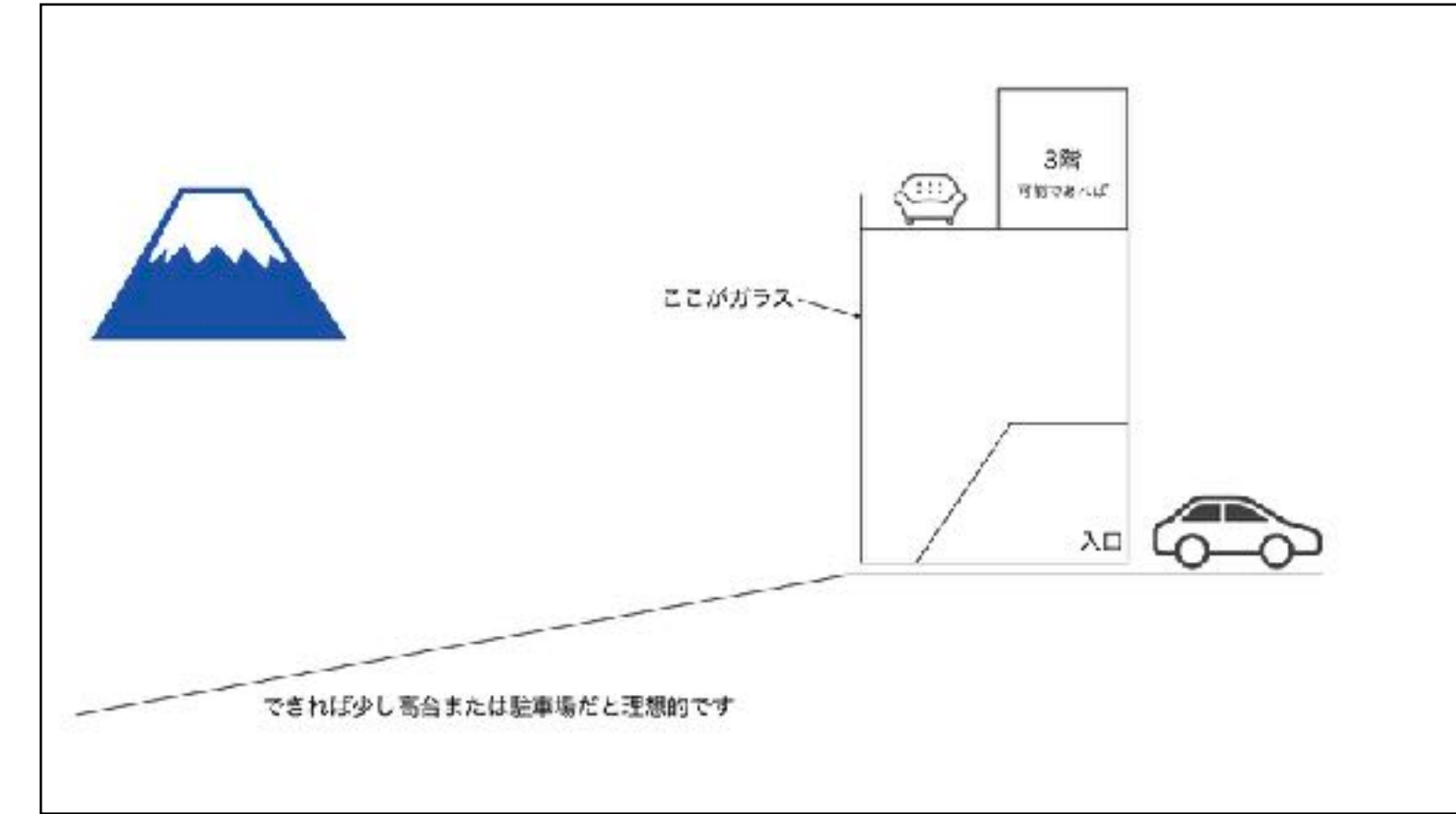
株式会社クラウドマーケティング

福士健太郎

物件構想計画

How

物件モデリング



発注施工会社



株式会社 加取（カトリホーム）

代表取締役 白壁 竜次

創業：昭和40年4月1日（1965年）

資本金：2,000万円

【本社】

山梨県南都留郡富士河口湖町船津7518

TEL：0555-72-3700

【富士吉田営業所】（アパマンショップ河口湖店）

山梨県富士吉田市新西原2-11-4

TEL：0555-24-8110

【甲府営業所】

山梨県甲府市上町2016（小瀬けやき通り甲府住宅公園内）

TEL：055-269-7500

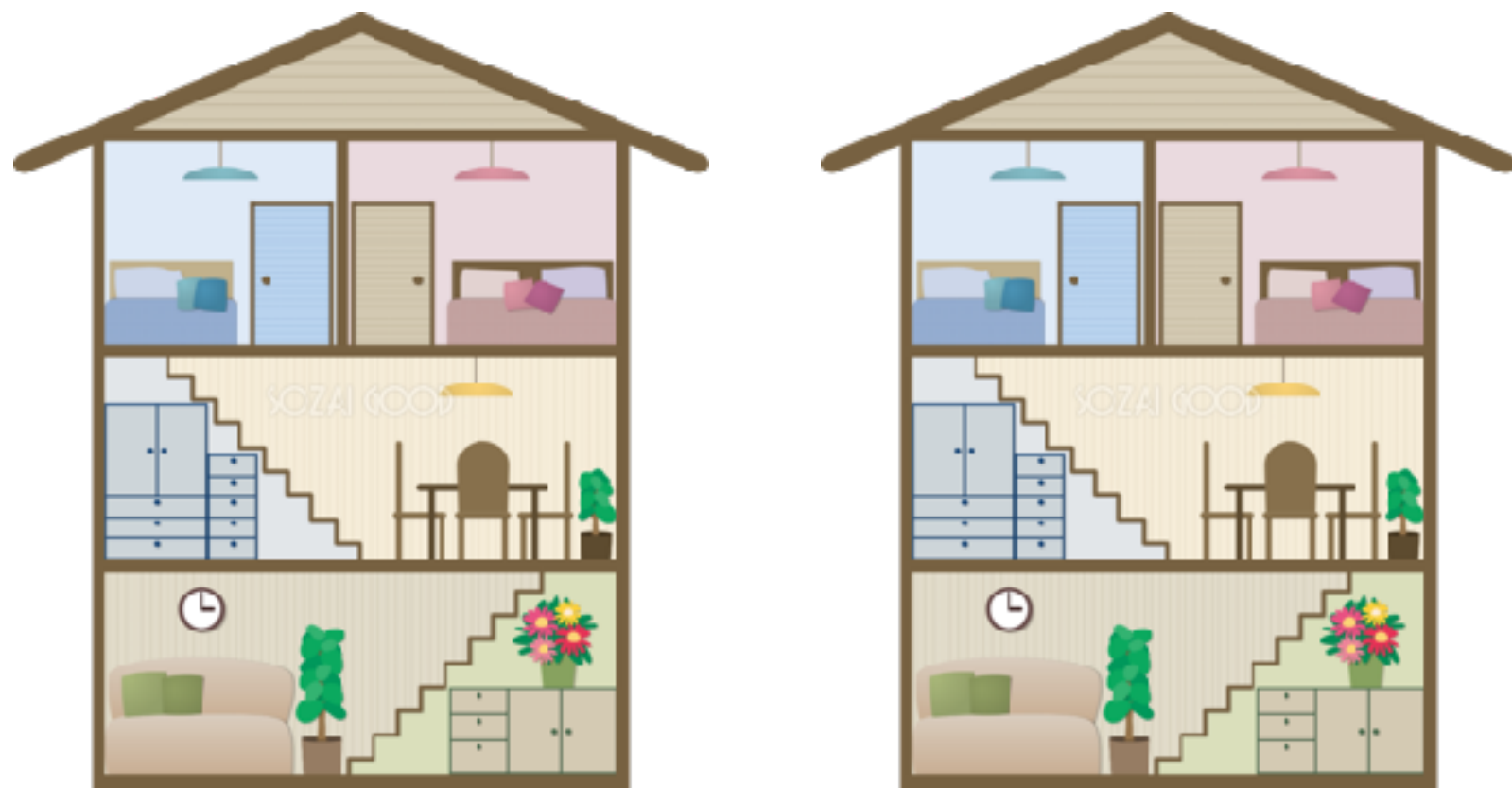
【サイボディ 富士吉田店】

山梨県富士吉田市下吉田5丁目26-11

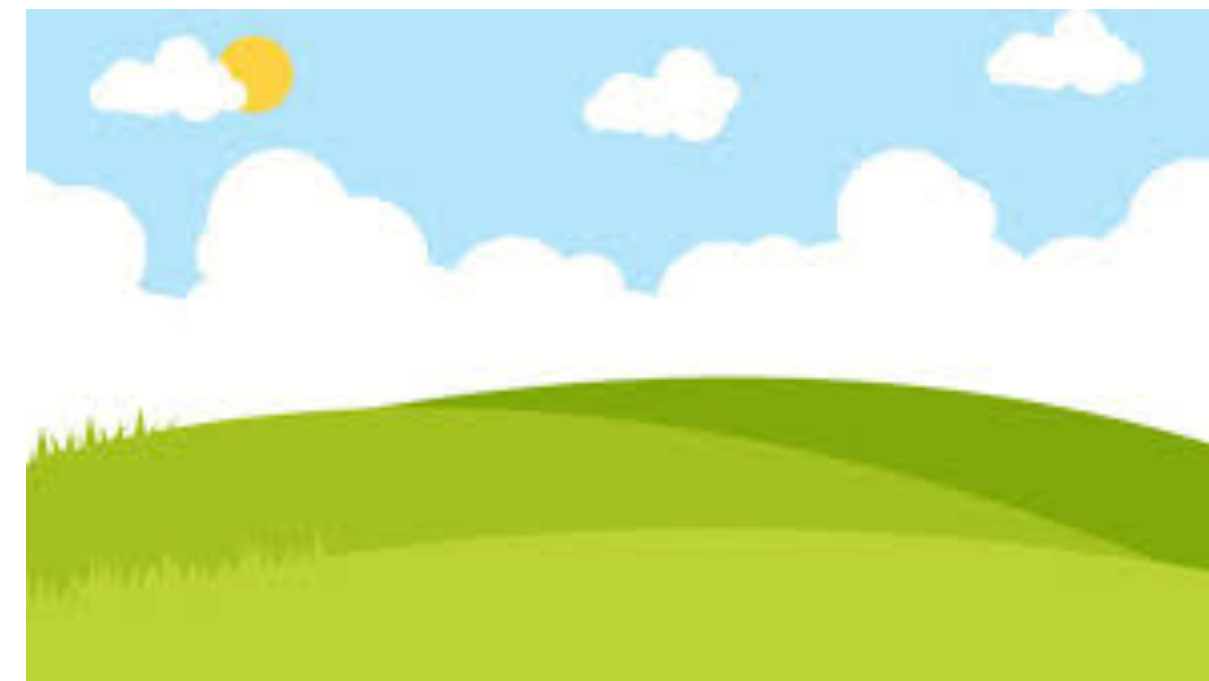
TEL：0555-22-8900

<https://www.katorihomes.com/>

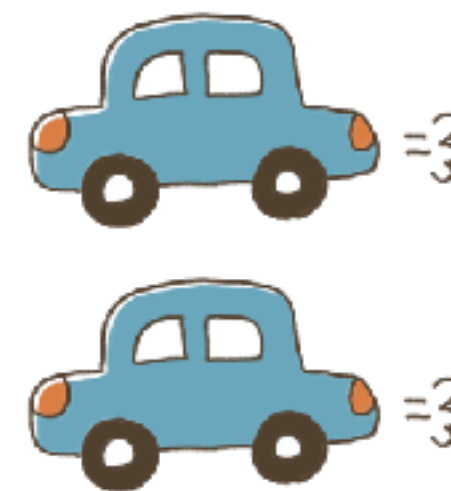
理想の土地



100平米



少し高台



車2台駐車



富士山ビュー100%

同エリアの成功事例



山梨県南都留郡富士河口湖町船津5205-1

<https://kawaguchiko.grand-harmony.com/>

土地購入のスペック

土地価格	1,000万円～1,200万円
土地の広さ	100坪
富士山ビュー	裾野から80%見える
駅	車で20分圏内
エリア	近隣エリアに小規模宿あり
活用方法	建物60坪、庭と駐車場40坪

こだわりたいところ

- ・寝室が4部屋
- ・2ベッドルームが2つ、キングサイズが2部屋
- ・お風呂が一つ
- ・シャワールームが1階に一つ、2階に一つ
- ・窓が床から天井まで
- ・バリアフリー
- ・屋上から富士山ビュー
- ・

推定実績データ

竣工日		売上高	
トラフィック		イニシャルコスト	
平均顧客単価		ランニングコスト	
平均稼働率		実質利回り	
広さ		ADR 客室平均単価	
RevPAR 1室あたりの収益		FFE 家具・什器・設備	
OTN オンライントラベルエージェント			