

# 事業計画書

株式会社Funtoco  
代表取締役西沢 翔太郎

# “ 事業の思い ”

## 理念

日本で本気で遊べる場所を作り出すことにより人々が自由になれる場所を作り出す!!

世界中の人々が日本に来て、沢山の出会いと楽しい時間を過ごして欲しいと願います。世界中の旅行者が集まり、最高でクレージーな時間と沢山の出会いが生まれる空間を提供していきます。

## ミッション

世界から日本へ  
日本から世界へ

世界から日本へいらっしゃる人の数は今後も増えていきます。世界第2位だった日本は終わり、日本はもう世界から見て高い国ではありません。今後は世界へ日本を販売する最高のチャンスです。世界中からいらっしゃるお客様に対して日本を販売します。

# “ 事業概要 ”

## ゲストハウス

外国人の旅人をターゲットとしたゲストハウスを展開していきます。世界中の人と出会える場所です。

ホテルではありません。旅館でもありません。民泊でもありません。お客様同士が出会い、一緒に旅が出来るところです。観光だけでなく誰かと一緒に”旅”が出来る場所を提供します。

## カフェ&バー

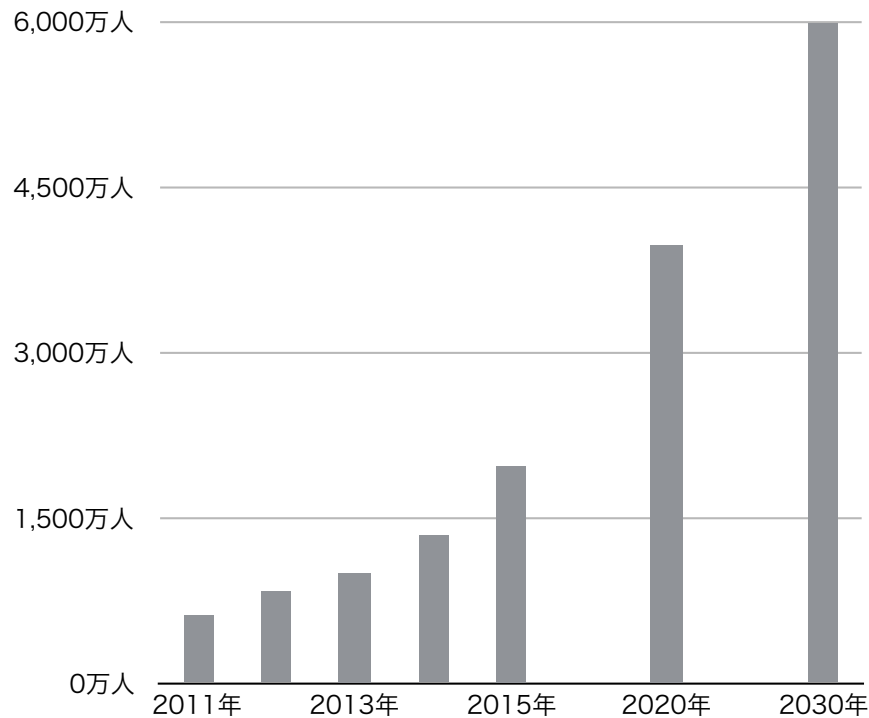
泊まりに来るお客様と地元の人達が交流できる場所を提供していきます。

ゲストハウスと併設することにより日本に来て新しい出会いが生まれ、最高の時間を過ごすことができる場所を海外からのお客様と日本人に提供していきます。そこにいらっしゃる方々が必然と交流が生まれる空間にしていきます。

# “市場環境”

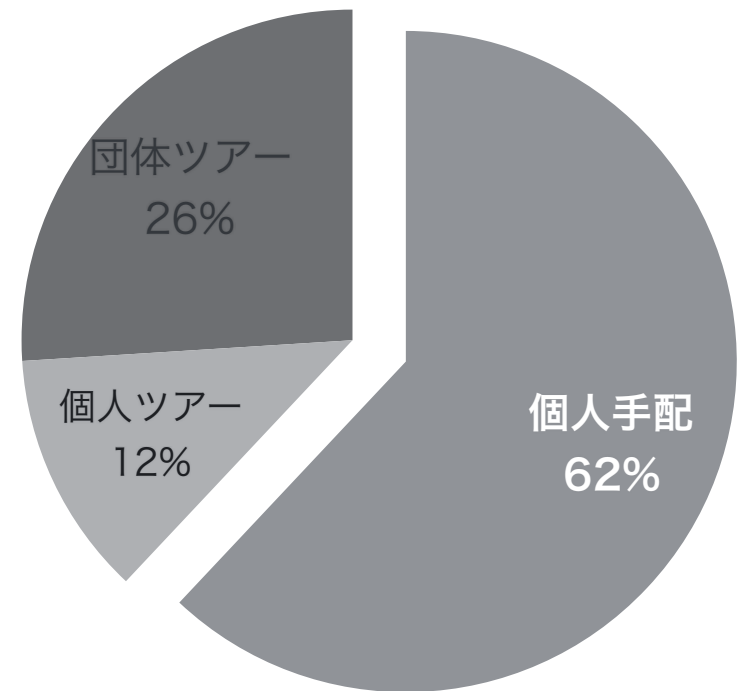
## 訪日観光客の増加

国家戦略の最重要課題として外国人観光客の受け入れを発表しております。今後も海外からのお客様が増えていくと予想されます。



## 訪日観光客の内訳

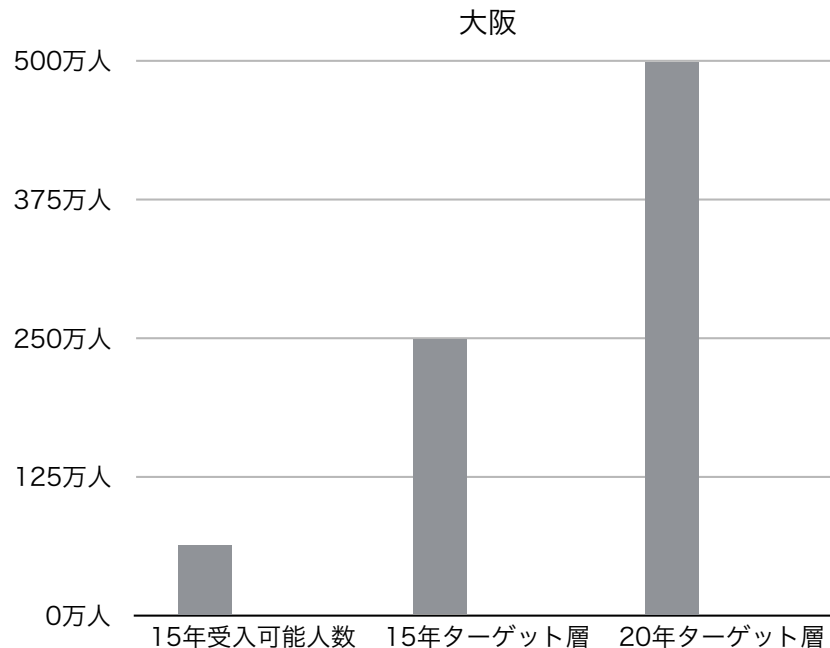
海外からのお客様のほとんどは、個人で旅行を手配して来られる方々です。また年代別では20代、30代の弊社のターゲット層が62.3%です。訪日観光客の中で1番多い層は、個人で来られる方の中の若者です。



# “ 競 合 情 報 ”

## ゲストハウス数

大阪府下にあるゲストハウス数は52件です。1日の受け入れキャパシティは約1,800人です。個人手配で20代、30代の訪日外国人は大阪に年間250万人泊の宿泊があります。2020年には2倍以上になる見込みです。数が圧倒的に足りていません。



## 他社との差別化

大阪にあるゲストハウスは現在ほとんどが格安宿泊施設というものです。安く泊まるが売りです。海外からのお客様に対してゲストハウスとして”遊べる””仲間が出来る”場所を提供しているゲストハウスはほとんどありません。今まではニッチな市場であったため大手の参入は一切ない状態です。他社との差別化は海外からのお客様が楽しめるスペースをゲストハウスに作ります。カフェ&バーを併設し、そこでお客様同士が楽しめ、また地元の人達も交流出来るスペースを作り、他社とは全く違ったゲストハウスにします。

# “ 収 益 計 画 （ 月 次 ） ”

基本データ

平米数	100㎡
収容人数	24
客数単価	¥2,700
稼働率	80%
1ヶ月 予想利益	45万円

月次収支 宿泊施設

売上高	¥1,550,000
賃料	¥250,000
人件費	¥800,000
光熱費	¥100,000
WIFI系	¥50,000
消耗品	¥50,000
リネン	¥50,000
その他	-
原価/月	¥1,300,000
営業利益/月	¥250,000

月次収支 カフェ&バー その他

売上高	¥400,000
カフェ/客単価	¥400
バー/客単価	¥800
カフェ/人数	10名
バー/人数	10名
その他	タオル/自転車
原価/月	¥200,000
営業利益/月	¥200,000

# “ 収 益 計 画 （ 年 間 ） ”

## 年間総収支計画

売上高	2,280万円
原価	3,536万円
年間予想利益	540万円

## “ 不 動 産 オ ー ナ ー 様 へ ”

物件の価値を高めてお客様を  
集客致します。

外国人をターゲットにお客様の集客を行うことが可能です。また物件のリノベーションを行い物件の価値を高めます。今後日本が観光立国に向けて、訪日外国人の数は2倍3倍となる中で私達のノウハウを物件に活かします。

用途変更やリノベーション、  
運営をトータルで行います。

面倒な用途変更やリノベーション,全ての運営を行います。ただ用途変更と旅館業法の登録に半年かかります。その時期をフリーレントで交渉させていただけないでしょうか。



# “ ゲストハウスはどのようなもの？ ”

例① 東京 Nui. HOSTEL & BAR LOUNGE

[http://backpackersjapan.co.jp/  
nuihostel/](http://backpackersjapan.co.jp/nuihostel/)

## 私達の差別化

例② 大阪 カオサンワールドなんば

<http://khaosan-tokyo.com/ja/namba>

海外からのお客様がゲストハウスで楽しめる遊べる宿泊施設はありません。外国から来たお客様と一緒に遊びたい。日本人と遊びたいという海外からのお客様をターゲットにしていきます。今までにない形の宿泊施設として運営致します。

## “ 経 歴 ”

海外のお客様に特化した旅行  
会社の最大手の株式会社  
FREEPLUSで仕入れ・手配の  
責任者

海外のお客様に対してのサービスに特化している  
今インバウンド業界で1番注目されている、株式  
会社FREEPLUSで働いておりました。海外から  
のお客様へのアプローチや繋がり、こういった  
ことが好みなのかを誰よりも把握しております。

15ヶ国以上100ヶ所以上のゲ  
ストハウスに宿泊

学生時代に2年間以上海外を旅してどのような  
層の方が、どのようなものを求めて旅をして  
いたのかを研究しました。

## “ 今後の展望 ”

### 100宿泊施設100コンセプト

本気で楽しめる宿泊施設を日本中に!物件オーナー様と協力して空きビル, 空き家の再生をしてきます。

はじめは大阪を中心に10軒ゲストハウスを展開します。そこからは地方へ展開していきます。日本中で世界中の人が本気で遊べる場所を作ります。

### 地方活性化

本気で遊べる場所を日本中に!

過疎化が進んでいる島の一部に、人々が集まりたくなるような最高の場所を作ります。そこは世界中の旅人が毎日集まりパーティーを行うような場所です。地方の田舎に世界中の旅人が集まるような場所を作ります。