



築古ビルを"収益資産"へ 外装ファサード＋内装リノベーション

空室・築古を「負債」から「利益」へ 不動産オーナーのための新・収益モデルをご提案

建て替え

仮に5階建/床面積200坪のRCビルだと、解体だけで1億、建築費で4億5千万、設計費用や諸費用で5千万、総工費6億円です。物価高騰の影響で建築費は上昇を続けています。躯体を残してリノベーションなら2億。しかも新築よりもグレードの高いデザインが可能です。築古ビルや空きフロアは、正しく用途転換し、仕組み化すれば「安定したストック収益」を生む資産に変えられます。これからの時代に合った環境にも優しい思想です。

初期投資を抑えられる

スクラップビルド脱却

環境に優しい

美しいデザイン

工期大幅短縮

安定収益(または売却)

用途は様々

景気変動の影響を受けにくい

営業に依存しない

その中でも、これらを満たすモデルが **内外装リノベーションを起点とした貸し会議室・多目的スペース事業** です。もちろんオフィス貸し、あるいは売却という選択肢もあります。

不動産市場で何が起きているか

日本の不動産市場では、すでに構造変化が起きています。

人口減少

企業のオフィス縮小

築30年以上のビルストック増加

「貸せば埋まる」時代は終わり、用途を再定義できない物件は、空室というコストを生み続ける存在になっています。

相川スリーエフは、自社工場でアルミカーテンウォールや外装パネルを製造しており、自社で建築を含めた設計施工を行う企業です。



オーナーが直面している現実

多くのビルオーナーが、次の課題を抱えています。

- 再開発エリアに企業が移転
- 中途半端な規模
- 賃料を下げてでも決まらない
- テナント退去後、長期空室
- 修繕費はかかるが回収できない
- 建て替えても満室が不安
- 将来の出口(売却)が見えない

これは「経営努力不足」ではなく、従来型の不動産モデルそのものが限界を迎えているためです。

おすすめ

解決策の一つ「時間貸し」

本事例では **空間を"時間で売る"ビジネスへ転換。**

1

長期賃貸 → 時間貸し

2

固定賃料 → 稼働率ビジネス

3

待つ経営 → 回す経営

これにより、築古ビルは再び **「稼ぐ装置」** になります。

貸し会議室ビジネスとは何か

貸し会議室ビジネスとは、会議・研修・打合せ・セミナー等の用途で 空間を時間単位で提供する事業です。



短時間利用



WEB予約



法人・個人両対応

オフィスを持たない企業、会議室を削減した企業が増え、安定した需要があります。



なぜ今、需要があるのか

需要が続く理由は明確です。



リモートワーク普及で社内
会議室が減少



必要な時だけ外部会議室を
使う流れ



小規模・短時間ニーズの増
加

貸し会議室は **景気後退時でも需要が消えにくい業態**です。

ビジネスモデル概要

本モデルは以下で成立します。

時間課金制

オンライン予約

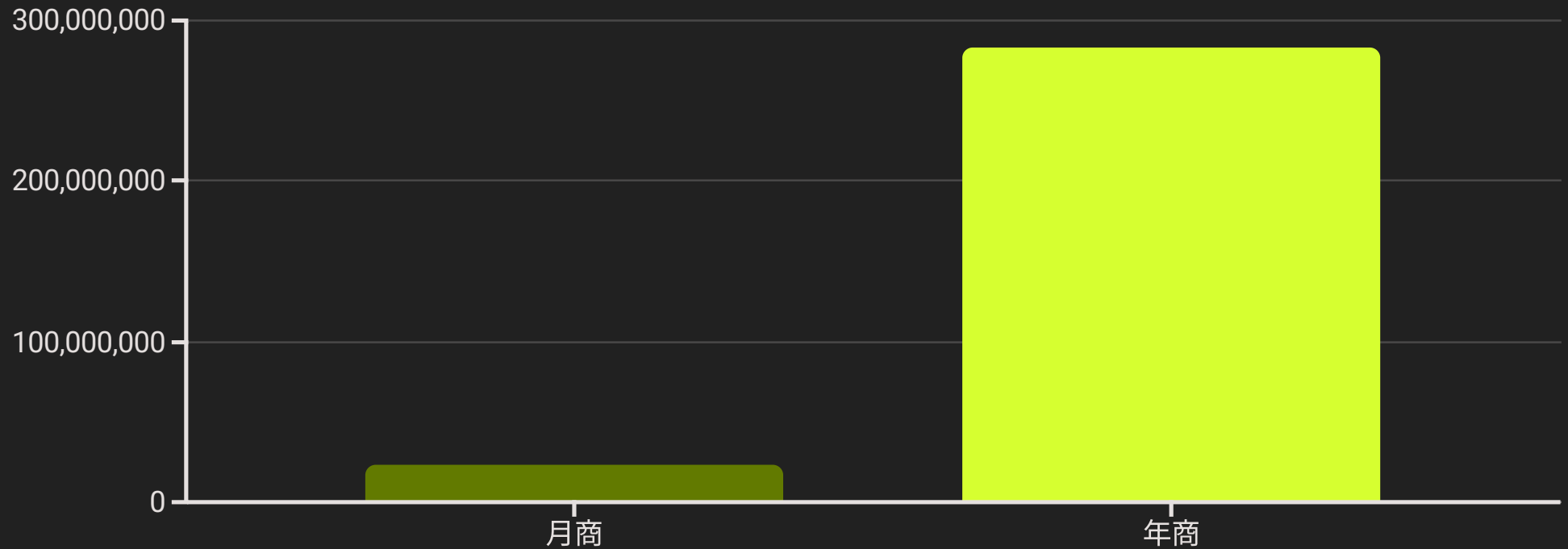
省人・無人運営

複数用途対応

「人を増やさず、売上を
積み上げる」

ストック型×仕組み型ビジネスです。

収益構造(モデル例)



計算:

→ 1部屋の月商: $5,000\text{円} \times 6\text{時間} \times 25\text{日} \times 70\% = 525,000\text{円}$

→ 全45部屋の月商: $525,000\text{円} \times 45\text{部屋} = \mathbf{23,625,000\text{円}}$

→ 年商: $23,625,000\text{円} \times 12\text{ヶ月} = \mathbf{283,500,000\text{円}}$

収益モデルの前提条件

5階建のビル全体構成：

- 1階: エントランス・共用部
- 2階～4階: 会議室運営（3フロア）
- 5階: オーナー自社使用 or 通常賃貸オフィス

運営条件：

- 会議室運営に使用: 3フロア(2F-4F)
- 1フロア15部屋として計算 (共用部考慮)
- 1部屋 / 1時間 5,000円
- 部屋数: 15部屋/フロア × 3フロア = 45部屋
- 1日平均稼働: 6時間
- 月間稼働日数: 25日
- 平均稼働率: 70%

このモデルは、床面積200坪のビル3フロアで実現可能です。

高粗利が出る理由

粗利が高い理由は以下です。



営業不要(WEB集客)



人件費が最小限



原価が固定化しやすい



立地価値を時間で最大化

長期的に

成功モデルの共通点

成功している事業者には共通点があります。

借上げ or 自社
物件活用

稼働率を最重視

価格を下げない設
計

オペレーションの
標準化

「立地 × 設計 × 仕組み」

この3点が揃うことが成功条件です。

内外装リノベーションの役割

このビジネスの成否を分けるのが **内外装リノベーション**。単なる修繕ではありません。



古さを消すこと



機能を足すこと



写真で選ばれる空間にすること



内装で重要なポイント



高速Wi-Fi



電源・配線



照明(明るさ・色温度)



遮音・空調



清潔感

「普通で困らない」ではなく「**選ばれる理由**」を作る設計が必要です。



外装・共用部の重要性

利用者は **建物に入った瞬間**で評価を決めます。

| エントランス

| 案内表示

| 共用部の清潔感

築年数のマイナスは デザインで十分に相殺可能です。

立地の考え方

必ずしも一等地である必要はありません。

重要なのは

立地の3要素

- 駅からの分かりやすさ
- 周辺需要
- 競合の有無

「賃貸で不利な立地」でも 時間貸しでは有利になるケースがあります。

集客の仕組み

集客は人ではなく**仕組み**で行います。



予約ポータル



Googleマップ



口コミ



写真・レビュー

営業ゼロでも 自然に予約が入る構造を作ります。



運営オペレーション



無人運営



遠隔管理



清掃外注



トラブル対応マニュアル化

オーナーが現場に張り付く必要はありません。

オーナーのメリット



空室解消



賃料以上の収益
性



建物価値の再生



将来売却時の評
価向上

単なる副業ではなく **不動産経営のアップデート**です。

想定リスクと対策

リスクは存在します。



稼働率が上がらない



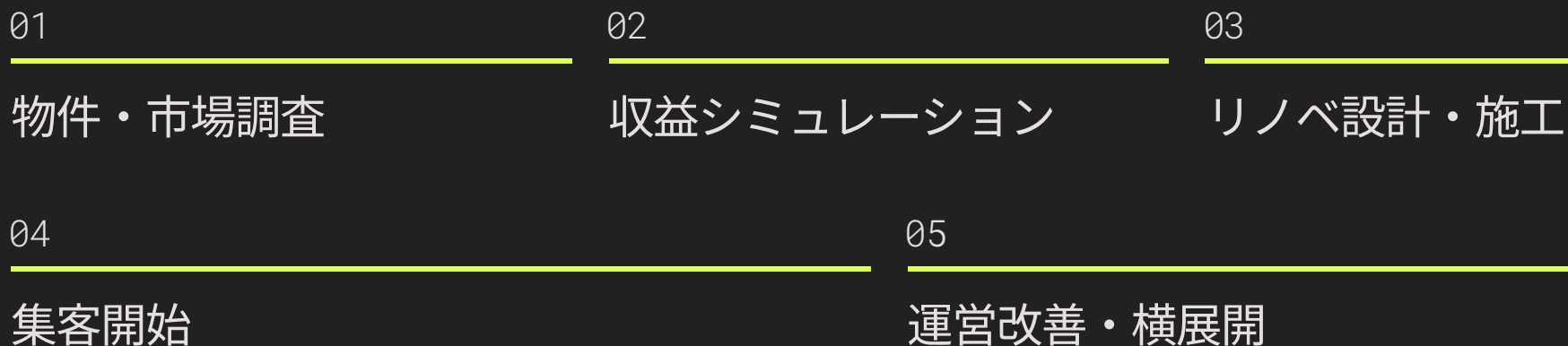
競合出現



初期投資回収

しかし **事前の調査・設計で回避可能**です。

立ち上げ5ステップ



スピードが成否を分けます。



向いている物件

築20年以上

空きフロアあり

駅徒歩10分圏or周辺に
マンション

用途変更が可能

「条件が悪い物件ほど、伸び代があります。」

なぜ今、動くべきか



空室は毎月損失



先行者が有利



市場はまだ成熟前

「検討している間にも、機会損失は積み上がります。」



ご相談の流れ



ヒアリング

お客様の現状とご要望を伺います。



積算～建築プラン作成

最適な建築プランと見積もりを作成します。



収益計画(プロコンサル)

専門家が収益最大化計画を提案します。



ご契約～実行へ

計画合意後、契約から実行までサポートします。

株式会社相川スリーエフ

お問い合わせ： 0120-317-134