



SOCIAL DESIGN PARTNERS

BUSINESS DESIGN FOR BOUTIQUE PROPERTIES

— アセットマネジメント業務のご支援について —

貴社の立場から、投資フロー実務を担います

このたびは、弊社の資料をご覧ください誠にありがとうございます。

投資検討の現場では、案件が増えても、それにあたる人員がすぐに増えるわけではありません。市場調査、収支の当たり付け、財務モデルの構築、投資委員会に諮る資料の作成。いずれも判断の質を左右する工程でありながら、日々の案件対応のなかで十分な時間を割きにくく、担える人材の採用も容易ではありません。

弊社は、その実務を貴社の内側でお引き受けする存在でありたいと考えております。表に出るのは、あくまでも貴社のネームです。弊社は名前を出さず、貴社の一員、黒子として手を動かします。

また、私たちが貴社のお役に立てる理由は、三つあると考えております。

一つは、投資の実務に携わってきた出自です。不動産金融の現場でのREIT組成や証券化、地方創生ファンドでの宿泊・飲食事業への投資実行と経営支援を通じて、投資家や金融機関がどこを見て、どこで判断が止まるのかを理解しております。

二つめは、私たち自身が事業を営んでいることです。東京で飲食2店舗、島根で宿2軒を自ら経営しており、運営計画や原価の前提が現実的かどうかを、机上ではなく日々の数字から検証できます。

三つめは、それを効率的に回す仕組みを自社で構築してきたことです。市場分析や収支試算の型化やシステム開発をすることで、必要なスピード感と高いアウトプットをもってご提供できる体制を整えております。

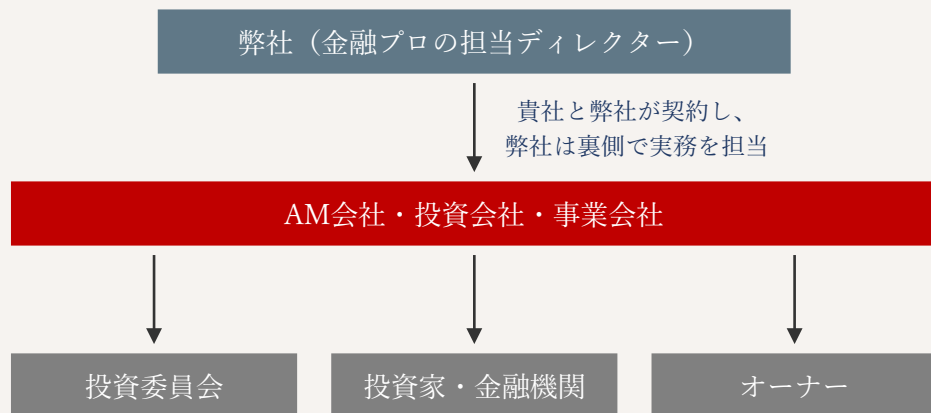
すでに複数のアセットマネジメント会社や不動産会社の後方において、継続的に実務を担わせていただいております。人を増やすことなく、投資検討の速度と質を高めていただくこと。それが、私たちのお役に立てる形だと考えております。

まずは貴社の状況を伺うところから、ご一緒させていただければ幸いです。

アセットマネジメント領域の「ホワイトレーベル」

弊社はこれまで、AM会社等に対して業務支援を行う「裏方」としてのサポートを多く経験してきた実績と、そのナレッジを効率的・効果的に運用する仕組みを構築しており、プロパー社員の採用よりも高いクオリティで即戦力となることが可能です

支援の構造



得意領域

オペレーショナルアセットの投資実務

- ・ アセット：ホテルや旅館・オーベルジュなどの宿泊施設および飲食店のような、オペレーショナルアセットと呼ばれる用途を得意としています（古民家や歴史的建物の再生、遊休施設の用途転用を含みます）。その他特殊性の高いアセットタイプ（酒造、加工工場等）も対応可能です。
- ・ スcope：取得検討の収支モデルやバリュエーション、買主側のデューデリジェンス、投資委員会資料、スキーム設計等

ご支援内容（案）

- 財務モデル（BS/PL/CF）
 - 前提条件・月次PL・資金繰り・感応度
 - シナリオ・返済計画
- 投資委員会・投資家向け資料
- マーケットレポート
- DD報告・期中モニタリング資料

成果物イメージ

Marketing



Business Plan

項目	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
売上高	1,000,000	1,200,000	1,400,000	1,600,000	1,800,000	2,000,000	2,200,000
営業利益	200,000	240,000	280,000	320,000	360,000	400,000	440,000
経常利益	180,000	216,000	252,000	288,000	324,000	360,000	396,000
純利益	160,000	192,000	224,000	256,000	288,000	320,000	352,000
EPS	160,000	192,000	224,000	256,000	288,000	320,000	352,000
株数	1,000,000	1,200,000	1,400,000	1,600,000	1,800,000	2,000,000	2,200,000

アセットマネジメント業務における支援イメージ

ソーシングから出口まで、投資プロセスの各段階を、実務のレベルでお任せいただけます

ソーシングから出口までの実務支援イメージ

段階	主な実務
ソーシング・初期検討	市場・競合分析／初期収支の当たり付け／案件スクリーニング 納品物：マーケットレポート、初期判断材料
デューデリジェンス	事業DD／収支・財務モデルの検証と構築／シナリオ分析・感応度分析／運営体制の検証 納品物：財務モデル・DD報告
投資委員会	投資委員会資料の作成／投資基準の策定・見直し／リスクの整理と論点設計 納品物：投資委員会資料一式、最終判断材料
実行	投資スキームの設計／金融機関・投資家向け説明資料／クロージングに向けた資料整備 納品物：ステークホルダー向け資料、ドキュメンテーション支援
期中管理	予実管理・KPIモニタリングの仕組み化／期中報告資料の作成／問題案件の整理と再生方針の立案 納品物：月次・四半期の期中報告資料
出口	バリュエーション／出口シナリオの検討／売却関連資料の作成 納品物：EXITに向けた判断材料、ドキュメンテーション支援

クライアントやステークホルダー、投資先等とのフロントコミュニケーションは基本的に貴社を想定していますが、その後方における様々な実務支援を実行することが可能であり、また各社様個別事情にあわせた検討も可能です

案件実績（2026年）

弊社は2019年の設立から現在に至るまで、市場分析から収支モデル、投資委員会資料の作成まで、投資検討の実務を引き受けてきましたが、2026年より「AIイネーブルド・サービス（※）」という新たな切り口を導入し本格導入しています。2026年における実績は、案件数が20件（2026年8月現在）で、ホテルや旅館を中心に幅広い規模の案件に対応してきました。

支援内容の内訳（2026年1-8月）

支援の型	件数	主な内容	主な納品物
取得検討	8件	ホテルや旅館、オーベルジュ等の取得検討。 収支モデルの構築とバリュエーション	収支モデル、バリュエーション、投資判断メモ 等
デューデリジェンス	4件	買主側のデューデリジェンス。開示資料の精査や売主への質疑対応 等	財務モデル、DD報告、開示要求リスト 等
開発・企画	3件	新築ホテルや複合開発、ヴィラ等の開発企画の検討	開発収支モデル、コンセプト提案書、建設費試算 等
マーケット分析	3件	エリアやアセットの市場調査、競合施設の供給・価格の分析 等	マーケットレポート、簡易収支評価 等
その他	2件	用途転用の検討や、投資後の運営改善から出口準備までの支援	事業計画、簡易バリュエーション 等

ホスピタリティ以外の領域での支援

大手デベロッパー オフィス領域の新規取組支援

元請けパートナーの背後で、市場調査・競合分析から商品企画、収支シミュレーション、提案資料の作成までを担当

事業承継・ファンド組成支援

事業承継に向けた財務モデル構築や事業性評価、事業承継ファンドの組成に向けたスキーム設計と事業収支の作成などを担当

※ AIイネーブルド・サービスとは、業界の実務経験者とAIエンジニアリングの専門人材が協働し、分析と資料作成の工程を効率化する、新たなサービスの提供形態です。
※ 案件名・施設名・クライアント名は、守秘義務によりお伝えできません。どのような会社様への支援かも同様です。
※ いずれもクライアントの検討と実行を支援するものです。投資判断はクライアントが行います。

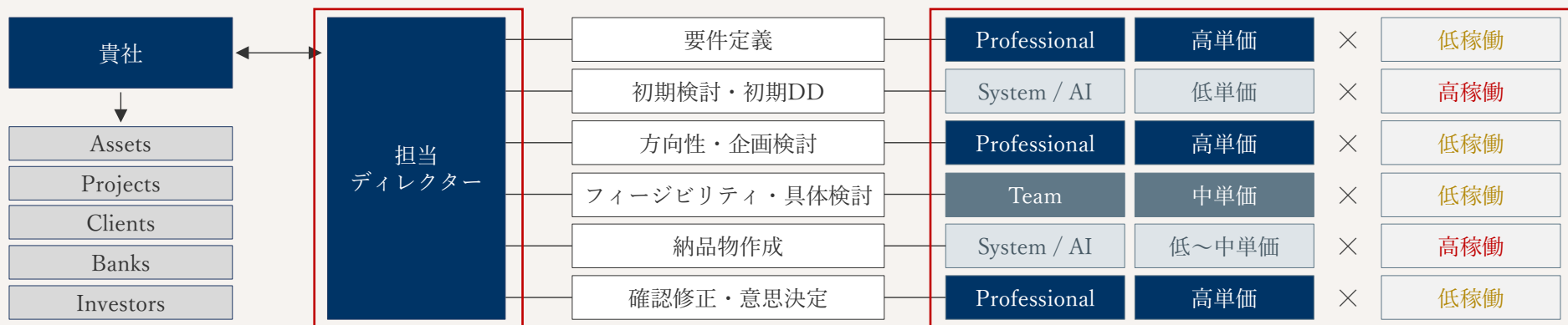
高い費用対効果の実現

担当ディレクターが貴社とのフロントコミュニケーションと全体マネジメントを重点的に担いつつも、型化のナレッジやチーム体制、またシステムやAI活用といったフローを掛け合わせることで、金額を抑えつつも高いパフォーマンスを実現します

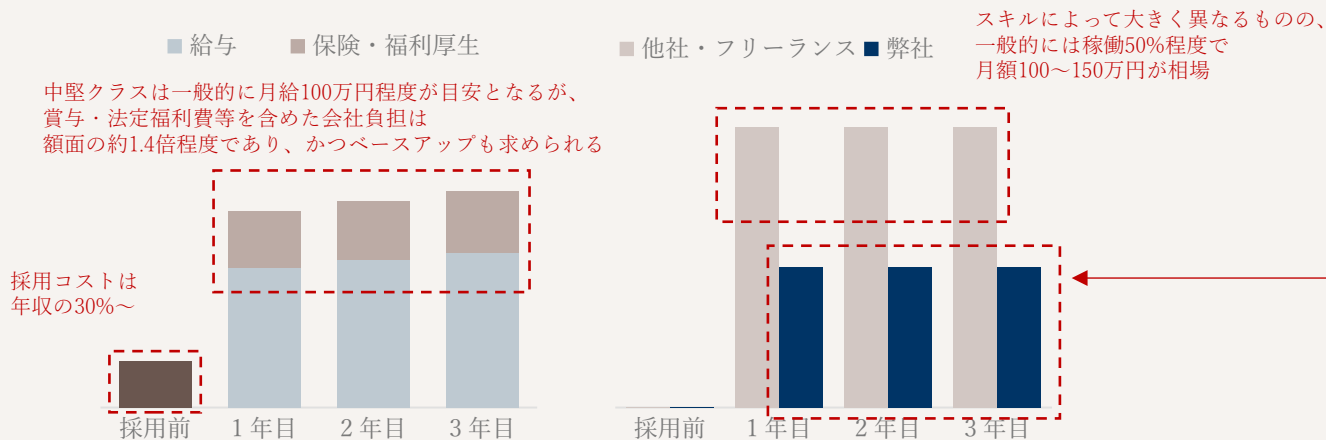
弊社活用時の体制

採用の難しい本領域のProfessionalを担当ディレクターとして貴社の組織に内製化可能であり、高い費用対効果を発揮

作業時間を要する業務を低単価な主体（System/AI）で受け、経験やナレッジを要する業務を本領域のProfessionalが担うことで、高いアウトプットを、柔軟かつ適正価格で提供可能



正社員雇用・他社/フリーランスと弊社との比較イメージ



正社員雇用またはフリーランス等の場合、当然にして個々人の経験に基づくスキルしか提供ができず、またその作業効率も個人に依存。

一方で弊社は、自社で経営するナレッジやチームを組織として有しながらも、担当ディレクターとして1人のプロが貴社組織に内製化することで、結果としてプロを雇い入れるよりもコストとリスクは下げつつ高い効果を即戦力として発揮可能

ご契約と費用

同時並行でご相談いただける案件数をあらかじめ取り決めることで、作業時間にかかわらず月額の定額でお引き受けします

月額のご費用

ご契約は、同時に進行する案件数をあらかじめ取り決めた月額の定額を基本とします。

ご契約の期間は3か月単位を基本とし、以後は自動更新となります。条件の変更またはご解約のお申し出は、期間満了の1か月前までとなります。

同時に進行する案件数（※）	月額（税別）
1案件（同時並行なし）	70万円
同時3案件まで	125万円
4案件以上	ご相談ください

※ 取り決めた案件数の範囲内であれば、成果物の作成回数に上限は設けておりません。1案件は、最終成果物の納品または検討中止のご連絡をもって完了とし、次の案件に振り替えていただけます。上記の範囲を超える作業は個別にお見積りいたします。

※ 1案件とは、投資検討の対象が特定された物件1件、または開発計画1件を指します。なお、各案件の着手時期は、進行中の案件の状況により調整させていただく場合があります。

成果物について

お取引にあたっては秘密保持契約を締結し、資料・データの取扱いを個別に定めます。成果物の権利の取扱いは貴社に帰属しますが、弊社が従前より保有するひな形・分析手法等の汎用的な知見は弊社に留保いたします。

契約期間について

ご契約の期間は3か月単位を基本として考えていますが、ご要望等ありましたらお申しつけください。なお、以後は自動更新となり、条件の変更またはご解約のお申し出は、期間満了の1か月前までをお願いいたします。

含まれない作業

- ・ 法務・会計・税務にかかるアドバイザリー業務
- ・ 貴社名義でのフロント対応
- ・ 出張費等の実費（ただし必要に応じてご対応可能な場合あり）

体制と情報管理

案件ごとにチームを編成し、秘密情報と成果物の取扱いをあらかじめ取り決めたうえでお引き受けします

実行体制

担当ディレクター

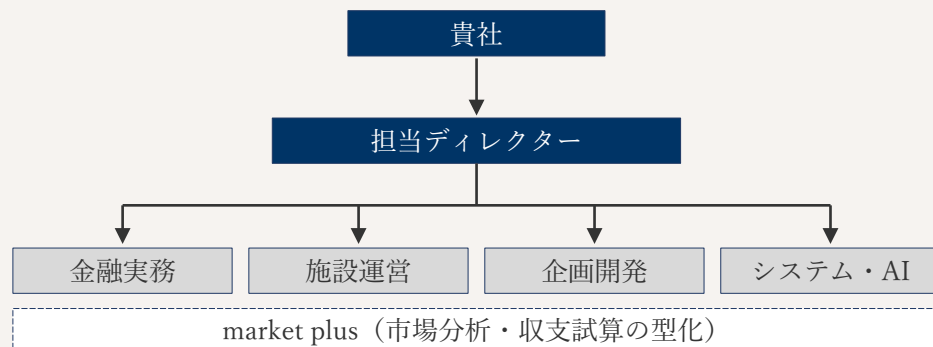
基本的には代表取締役の田中が自ら務める想定となります。不動産金融の現場でのREIT組成や証券化、地方創生ファンドでの宿泊・飲食事業への投資実行と経営支援に携わってまいりました。貴社との窓口と全体のマネジメントを担います。

案件遂行チーム

案件ごとに、担当ディレクターの下に案件遂行チームを編成します。

- ・ 事業開発や組織開発を担ってきた人材
- ・ 大手IT企業やコンサルティングファーム出身のシステム・AI人材
- ・ ホテルの開業準備や料理の現場を担ってきた実務者

※ チームの構成にかかわらず、貴社との契約当事者および秘密保持の責任は弊社が負います。



金融のプロを窓口案件遂行チームを編成し、システム・AIが裏側で支えます。

お取引にあたっての考え方

情報の取扱い

- ・ お預かりした資料・データは、案件を担当する者に限って取り扱います
- ・ ご契約が終了した際は、お預かりした資料・データを貴社のご指示に従って返却または削除します
- ・ 秘密保持契約と成果物の権利の取扱いは、前ページ（ご契約と費用）に記載のとおりです

投資判断

投資判断は貴社が行います。弊社は、その判断に用いる分析と資料の作成を、貴社のご指示のもとでお引き受けします。

利益相反

弊社は自ら宿泊・飲食施設を運営しておりますが、これは弊社の本業の一部です。貴社のご検討案件と弊社の事業が競合しうる場合は、事前にお知らせしたうえで、お引き受けの可否を協議いたします。

分析と資料作成を支える仕組み

分析と資料作成は裏側でシステム・AIが支え、案件の進行速度と成果物の品質を保ちます。市場分析と収支試算は自社で開発したシステム（market plus）で型化しております。

※ 分析と資料作成に用いるシステム・AIは、入力したデータが学習に使用されない条件のサービス・設定で利用しています。

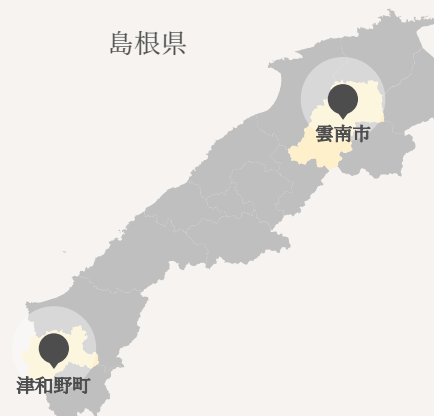
弊社独自ブランド

東京で2ブランド、島根で1ブランドの計4施設を、企画構想から運営管理まで自社ブランド事業として展開しています。

東京都



島根県



Since 2017



地のもものバル MUJO

経営関与していた飲食店より居抜きで借り上げ、2017年MUJOとリブランディングし開業。日本の和酒文化を国内外に広めることをビジョンに掲げ、日本酒や焼酎を中心に幅広く提供。

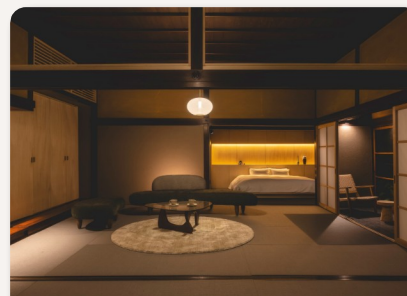
Since 2023



muku*roji

文京区千駄木にある古民家レストラン。築75年の古民家を、1階を和ビストロに、2階を事務所として開業。出汁や素材にこだわったビストロ料理や、お手製のクラフトリキュールを提供。

Since 2025



若槻 津和野

300年以上の歴史を持つ酒蔵建物を活用し、宿泊、レストラン施設へと改装、また将来的な酒造再建を見据える。代々続くオーナー家の想いを受け継ぎながら、文化を未来に繋ぐ拠点として運営。

Since 2026



若槻 吉田奥出雲

町づくり会社から古民家宿を継承しリブランディングし、上質な滞在体験を提供するオーベルジュへと再生。地域の文化と向き合いながら、高単価でも選ばれる価値ある場へ蘇らせた。

会社概要・連絡先

会社概要

社名	ソーシャルデザインパートナーズ株式会社
設立	2019年1月
所在地	東京都文京区千駄木2丁目2番13号
代表者	田中 孝佳
資本金	3,000万円（資本準備金含む）
事業内容	1. 地域資源活用事業 2. 古民家及び歴史的資産の再生事業 3. 宿泊施設、飲食店、その他運営型施設の経営 4. コンサルティング業務

ご連絡先

下記の連絡先までお気軽にお問合せください



ソーシャル デザイン パートナーズ株式会社

代表取締役 田中 孝佳

〒113-0022 東京都文京区千駄木2丁目2番13号

Web: <https://sd-partners.co.jp/>

Mail: info@sd-partners.co.jp

WEBはこちら

