

+1億円を作り出す サブビジネス

300万円~の家 タイニーハウス

単身世帯

ミニマリスト

DIYスペース

趣味用の部屋

投資物件

民泊用の部屋

自宅敷地内に店舗が欲しい主婦

これらのニーズを**総取り**する事業の秘密



ゲスト講師
御園建設株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏

■タイニーハウス・小屋成功事例公開セミナー

2023年8月25日(金) ①10:00~12:00 ②14:30~16:30

2023年8月28日(月) ①10:00~12:00 ②14:30~16:30

お問い合わせNo. S102164

※全日程とも内容は同じです。

<主催>



株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

-非競合の住宅商品を探している工務店事業主の皆様へ-

数ある冊子の中から本書を手に取りお読みいただきありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の小栗勘太と申します。

おそらくこの冊子をここまでご覧いただいている皆様は、
住宅原価高騰による受注減の対策として、早期に次の柱となる事業をお探し、
もしくは「何か売りやすい良い商品はないか？」というところでしょうか。

そこで、冒頭から結論申し上げますと、

今回は**“タイニーハウス事業の成功事例”**

をテーマに、セミナーを開催することとなりました。



株式会社船井総合研究所
住宅支援部
平屋・ローコスト住宅チーム
リーダー

本書、後半部分でセミナーの詳しいご案内を
記載しておりますので最後までお読みいただければ幸いです。

小栗 勘太

2023年になってから見えてきた、小さな建築物のニーズ

ここ最近の話なのですが、我々のお付き合い先の複数の住宅会社で、以下のような
内容のことを聞く機会が増えてきました。

- ・「1人暮らしのお客様が1,000万円以下で家を買えないか」
- ・「住宅と一緒に、5帖～6帖程度の大きさの離れも欲しい」
- ・「家の敷地内で小さなお店をやりたいが、それ用の建物を販売していないか」

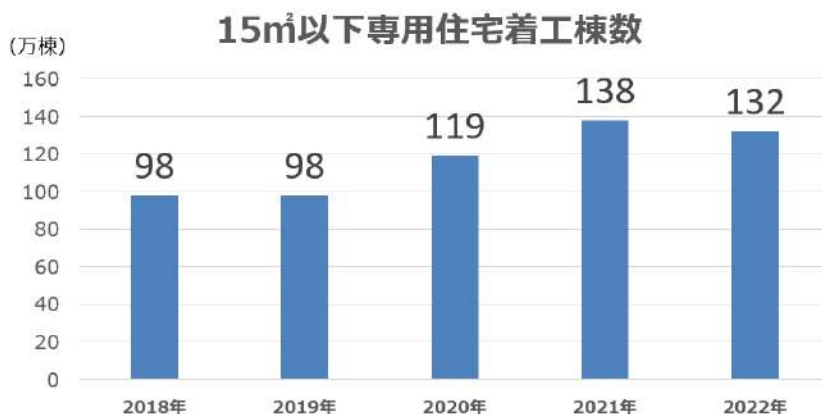
どこの会社も、小さな建物を販売しているというような打ち出し・告知はしていなかった
のですが・・・。

なぜ今、このような声がじわじわと増えてきているのか。
その原因について、少し見ていきましょう。

コロナ禍以降、小さな建物ニーズは増加傾向にある

小さな建物は本当にニーズがあるのか？
そう思った我々は、実際に小さな建物が
増えているのか調べてみることに。

その結果が、右のグラフです。2020年以
降、つまりコロナ禍以降、小さな建物の
着工数は大きく増加しているのです。



参照元：政府統計の総合窓口 建築着工棟数調査より船井総合研究所作成

コロナ禍真っ只中の2020年～2021年にかけては、**リモートワーク用のスペース、おうち時間を家族で楽しむためのフリースペース、趣味に没頭するための部屋**などといったニーズが、小さな建物とマッチしていたのです。

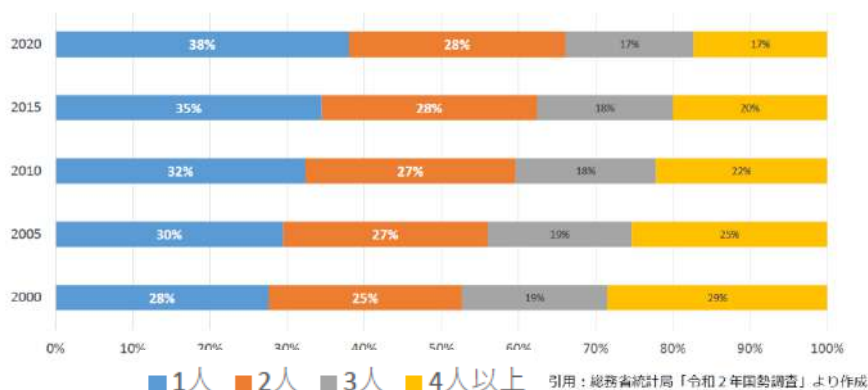
また、副業などで稼ぐことがブームになっていることから、**自宅の庭先で自分のお店**をやってみたいという主婦の方からのニーズにも応えるものとなっています。

住宅購入層にも、じわじわと変化が表れ始めている

今までは住宅を買うなら4人家族が当たり前という価値観でしたが、これからはそうではありません。下のグラフをご覧ください。今もっとも増加しているのは、

「単身世帯」 なのです。単身世帯は、この20年間で10%も増加しており、今や

各世帯の構成人数の推移



住まいを提供する上では見過ごすことのできないターゲット層となっています。

1人暮らしで、且つモノを最小限しか持たない「ミニマリスト」も小さな建物を求めています。

次のページからは、タイニーハウス事業で成功を収めた会社のインタビューと事例を掲載しています。ぜひご覧ください。



ゲスト講師
御園建設株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏



タイニー
ハウス

小屋・タイニーハウス事業として2019年にベリーハウスをスタート。展示場を建てた当初は反響がなかったというが、近年問合せが増加し、YouTubeのルームツアーが200万回再生されている。

※2023年6月時点

こんなにYouTubeが再生されてるとは思いませんでした。
大きな家より小さい家に可能性を感じています。

千葉県茂原市に本社がある御園建設株式会社は、注文住宅を中心に手掛けている工務店。近年では「平屋専門店」を立ち上げ、好調に受注を伸ばしている企業がなぜ、

儲かりにくい小さな家に手を出したのか インタビューを
実施した。その答えは“離れ”や“増改築”のニーズが変化していることだった。

代表を務める秋葉氏によると、**「2階建ての離れはいらない」**

「もう一部屋だけ欲しい」 というお客様からの要望で、

もう一部屋に求めるものは家と同じ性能で、快適な空間を求めているという。さらに、

コンテナハウスやユニットハウスでは満たせない

デザインが必要になってくる。そこで御園建設株式会社では居住性を追求し、ミニキッチンとユニットバスを搭載している。ロフトもついているため、実物を見ると感じるのは

ログハウスやコテージにいるように感じた。充分に暮らせる空間がこの6畳にはある。ロフトには収納もあり、「戸建ての6畳一間の部屋より贅沢かもしれない」と感じる空間だ。クロスもお客様のご要望に応じて選択可能なため、



家づくりの楽しさもある。内装も照明があり、しっかりクロスで仕上げ、これで、

本体価格が300万円というのは驚きだ。本体価格に含まれない

オプションも用意されているため、コンテナハウスなどとは違い外観もオシャレに作るこ

とができる。このサイズなら基礎工事を除き**最短10日間で施工可能。**



展示場も店舗の横に併設しており、運営における人件費はゼロとのこと。この展示場を見て飛び込み来店のお客様も増えているという。「1000万円以内で建てたい」という令和のニーズに合った商品になっている。

タイニー
ハウス

- ・居住性あり
- ・15坪以下
- ・家並みの性能

小屋

- ・物置やガレージ
- ・基礎工事なしも可
- ・10m未満

※明確な定義はないが今回は上記の分類で紹介



ご紹介するのは群馬県前橋市にある「隠れ家」だ。本社横に展示されているタイニーハウスは**高気密高断熱の高性能**な家になっている。

「冬あたたかく、夏涼しい」をコンセプトに、リモートワークや映画鑑賞用の部屋として利用でき、**防音性能も高い**ため、ピアノやギターなどの楽器演奏ができる**防音室としても利用可能**だ。規格された設計だが、内装も外観もカラーなどが選べる仕様になっており、趣味部屋に特化した大人の秘密基地のようなタイニーハウスになっている。



小屋

荷台に乗せて運べる「ワークスペース」



基礎工事なし
置くだけ！



トラックで運べる
クレーンで設置

次にご紹介するのはワークスペースのための1.5畳の“小屋”。物置よりも断熱性能は高く、**住宅の建築で出た廃材を使うことで、原価を抑えることができる。**さらに注文住宅での産廃費用・廃棄物も抑えることに繋がるため、この小屋が環境問題にも一役かっているのだ。

物置きを置くスペースがあるお宅であれば、**運んで設置もできる。**

ちょっとした仕事部屋、書斎が欲しいという方には十分なスペースだ。

物置で充分ではないか？という声が聞こえてきそうだが、この小屋には窓もあり、グレードは家並みでペアガラスが使用されている。物置では夏や冬では作業ができないが、この小屋であれば快適に作業ができるようになっている。移動ができるため、配置も変えることができ、将来的には中古で販売も可能になっている。



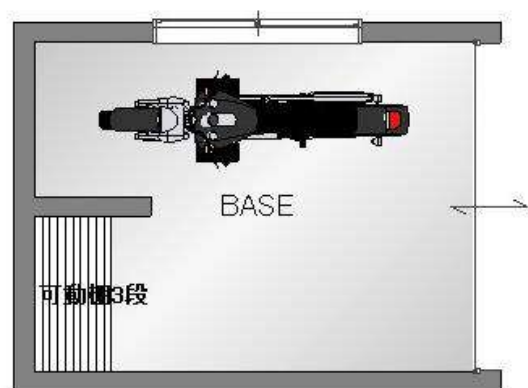
小屋

手の届く価格 バイク専用ガレージ



バイクを収納しやすいよう設計

外からも鑑賞できる！
休憩・作業も充分！



次にご紹介するのはバイク専用ガレージとしての小屋だ。バイクを1台～2台おける6畳のガレージ。物置を改造してバイクガレージとして利用している方も多いようだが、物置では作業がしづらいという。そのためバイクと道具を置くだけになっているケースが多いが、このバイクガレージでは作業もでき、休憩や鑑賞ができるスペースもあり、やすらげる空間になっている。バイクガレージの需要はコロナ禍で急増している。ツーリングは室外での趣味で、バイクのメンテナンスは一人でもくもくとする作業のためだろう。この需要は今後ますます増えていくと想像できる。バイクガレージもニーズにあった小屋だ。

縮小していく住宅業界で生き残るために・・・

利益を生むサブビジネス



株式会社船井総合研究所
平屋・ローコスト住宅チーム
リーダー 小栗勘太

に、タイニーハウスを選択する会社が増えています。

ここまでお読みいただきありがとうございます。

全国のタイニーハウス・小屋事例をご覧いただいた感想はいかがでしょう？

きっと、タイニーハウス・小屋になんらかの可能性を感じていることと思います。

そこで、今回のセミナーテーマはズバリ、**「利益を生むサブビジネス タイニーハウス・小屋成功事例大公開」**です。

このセミナーを企画したきっかけは、我々が普段お付き合いしている工務店の社長からの意見でした。

それは、**「住宅では利益確保が難しくなってきたから、住宅以外で顧客と接点を持てる商品を作りたい」**というものでした。

そこで、今注目され始めているのがタイニーハウス・小屋なのです。

なぜなのか？その理由は、顧客から下記のような要望が増えているからです。

- ・「1人暮らし用の家を1,000万円以下で欲しい」
- ・「自宅の庭先でできる店舗用の建物を安く欲しい」
- ・「フリースペースとして使える、ちょっとした離れが欲しい」

など、**小さな建物を安く欲しい**、という要望に応えられるのが、
タイニーハウス・小屋なのです。

ただ、**それを提供している会社がないから、顧客は今
困っています。**

この市場にいち早く目をつけ、事業を開始したのが御園建設です。

「300万円の家」 という打ち出しでYoutubeに動画をアップ
したところ、その動画が驚きの**200万回**再生を叩き出しました。

これは、**世間からの注目度合いが高かったことと、
小さな家へのニーズがある**ことの証明でもあったのです。

そのような注目される商品を作った御園建設に、今回特別にセミナーでお話いただく機会をいただきました。

【特別ゲスト講演】 御園建設株式会社 代表取締役 秋葉幸男 氏

【講座内容（一部）】

- ・ **特別オンライン視察！** 300万円の家の全貌を大公開
- ・ 販促費用ほぼ0円で、年間200組集める手法
- ・ 200万回以上再生される動画の秘密
- ・ タイニーハウスを求める顧客のニーズを全て公開
- ・ 売れる商品と売れない商品の違い。ポイントは「金額」と「用途」
- ・ タイニーハウス・小屋で利益を確保し、第二本業にする方法 … など

この市場は、**本当に早い者勝ちの市場**です。

今まさに、業界中が注目し始めています。商圏内での2番手となってしまうと、この小さな家ムーブメントに乗り遅れてしまうでしょう。

サブビジネスを作りたい、顧客との接点を増やしたい、そうお考えの会社は、ぜひ奮ってご参加ください。

きっと、今後の経営に役立つヒントがあるはずです。

では、当日お会いできるのを楽しみにしております。

2023年 8月25日（金）オンライン開催 / 2023年 8月28日（月）オンライン開催
 両日とも2回開催：①10:00～12:00(ログイン開始9:30より)/②14:30～16:30(ログイン開始14:00より)

申込締切日：8月21日(月)

申込締切日：8月24日(木)

※本講座はオンライン受講となっております。

※ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

※諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください

講座	セミナー内容
第1講座	タイニーハウス・小屋市場徹底解説 ニーズが急拡大している、タイニーハウス・小屋の市場性について徹底解説します。 株式会社船井総合研究所 住宅支援部 平屋・ローコスト住宅チーム リーダー 小栗 勘太
第2講座	ゲスト講座 御園建設株式会社によるタイニーハウス・小屋事業の立ち上げストーリーの紹介。「300万円の家」の秘密に迫ります。 御園建設株式会社 代表取締役 秋葉 幸男 氏
第3講座	本日のまとめ タイニーハウス・小屋事業の立ち上げ手法、成功のポイントを解説します。 株式会社船井総合研究所 住宅支援部 住宅グループ マネージャー 佐山 健太

一般価格

税抜 10,000円（税込 11,000円）/1名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

会員価格

税抜 8,000円（税込 8,800円）/1名様

申込み方法は簡単！4ステップで簡単受講！



※セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索！

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはWebからお願いいたします

右記のQRコードを読み取りいただき

Webページのお申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報を下記URLからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102164>

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000（平日9:30～17:30）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問合せの際は、「お問合せNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

