

住宅不況に苦しむ
工務店業界の皆様へ

実は**110%**の
成長市場



超ローコスト 木造アパート

取り組み開始

180日で**5棟・3.5億円**

資材高騰の今がチャンス!

ハウスメーカーの利回りが合わない今こそ
私たち工務店が勝てるんです。

株式会社 トータルホーム
代表取締役 高橋 茂樹氏

超ローコスト木造アパート建築セミナー (お問い合わせNo. S123653)

主催



サステナブルグロスカンパニーをもっと。

Funai Soken

開催
日程

2025年3月14日 (金)

時間

14:30~17:30
東京開催

お申し込みはこちら



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

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp/>右上検索窓にお問い合わせNo. 「123653」を入力ください)

実は右肩上がりの成長市場 & 工務店でもカンタンに建築できる 木造アパートは狙い目です



株式会社トータルホーム 代表取締役 高橋 茂樹 氏
岡山県にて創業30年目となる工務店。超ローコスト住宅を中心に手掛ける。
今期は、アパート建築事業で5棟3.5億円の受注で業績V字回復を達成。

「このままでは資金が底をつく」

創業30周年を迎えようとしていた矢先、

住宅不況と資材高騰の影響で我が社の経営状況は急速に悪化していました。

「とにかく目の前の売上を作らなければ…」

頭を抱えていたそんな時、たまたま知り合いから相談があって受注した物件が

小ぶりな2階建て6戸の**5,000万円**程度の**木造アパート**でした。

これまでアパートを建築したことはなかったものの、
差し迫った資金繰りの問題を解決するため受注した、
というのが本音です。

階段を登ってお気に入りの空間へ
ロフト付き2階建てアパート

CHORE
クオレ・スクレ
SCORE



そんな状況下で取り組んだアパートですが、

しばらくすると当社がアパート建築に取り組んでいる話を聞きつけた

▲（株）トータルホームが規格化した木造2階建て6戸プラン・約4,500万円（税込）

地元の不動産会社や経営者仲間から 建築相談がくるようになった

のです。

世間では、空室問題や人口減少が騒がれているのに、

今どきアパートを建てたい人がいるのか…？

正直なところ一体どこに需要があるのか…と不思議でしたが、
私は「アパートに本腰を入れてみるのも面白いかも」と思い、
不動産会社にこの疑問をぶつけてみました。

すると、近年の社会不安の高まりから将来の資産形成をするために、

不動産投資をしたい投資家が急増しているということです。

実際にアパートの着工棟数は、資材高騰の影響があるにもかかわらず、

2020年の30.7万戸から2023年には34.4万戸と

都心部・地方問わず、**市場規模も112%と伸びている**のです。

さらに驚いたことには、
彼らは高利回りを求めているため、
ハウスメーカーでは利回りが合わず、
そのニーズが低価格で建築できる工務店に
流れ込んでいるのです。

■貸家着工棟数推移（2020年～2023年）@地域別 （単位：戸）

地域名	2020年	2023年	伸び率
北海道	15,201	15,529	102%
東北	13,923	17,944	129%
関東	126,970	142,196	112%
甲信越・北越	12,846	11,704	91%
東海	28,891	32,329	112%
関西	48,503	59,336	122%
中国	14,779	15,288	103%
四国	6,337	5,546	88%
九州	33,620	39,605	118%
沖縄	5,683	4,417	78%
合計	306,753	343,849	112%

▲建築着工統計調査より株式会社船井総合研究所が作成

市場ニーズに工務店の強みがマッチしている

と感じた私は、**アパート建築に本腰を入れる**ことにしました。

ただ、1つ疑問だったのは「なぜ、今までは当社にアパートの建築相談がこなかったのか？」ということ。

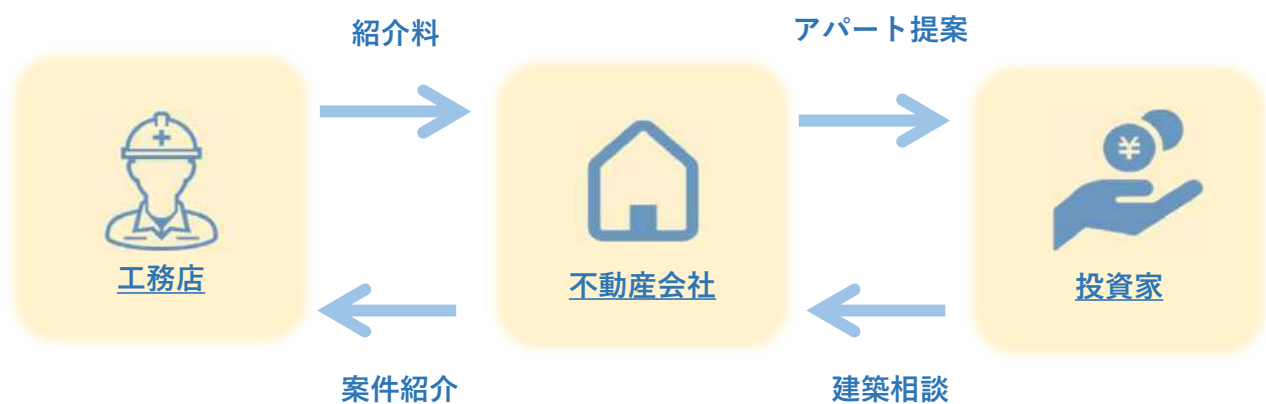
これほど市場で需要があるのであれば、これまでに話が来てもおかしくないはず…。このことについても不動産会社へ聞いてみました。

すると、「え、だって、トータルホームさんが手掛けるのは住宅だけですよね？」と。

一瞬呆然としましたが、地元の不動産会社からのリアルな声に私は反省しました。

これまで土地仕入れの営業ばかりしていて、**アパート建築については一言も伝えられていなかった**のです。

「不動産会社の私たちから投資家さんに建築会社を紹介をしているので、その事業を担っていると分かる会社にしか話を回さないですからね」



それはそうだ……。ただ、裏を返せば、

不動産会社に対して、**当社がアパート建築もできることをアピールさえすれば、建築相談は増える**ということ。

これからは投資家への直接営業はやめて、

不動産会社を経由して紹介してもらおうことにしました。

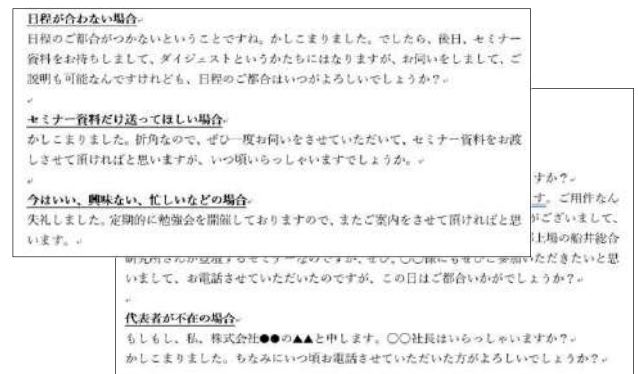
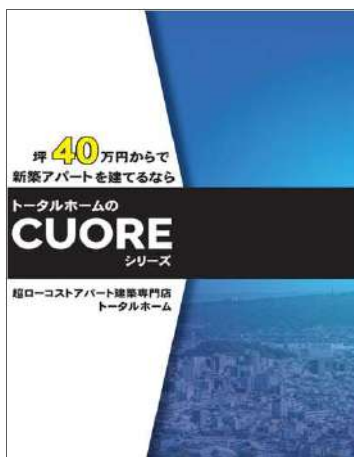
これは後から気付いたことですが、この営業フローに変えたことで、

プラン修正と見積りを提出するだけと手間も減りました。

私はこのアパート建築に一縷の望みをかけて、
早速、女性営業マン2名に不動産会社営業を指示しました。



とはいえ急務だったこともあり研修はままならかったものの、
アパート建築専門パンフレットを作成し、
簡単なトークスクリプトをもとに回らせてみると...



▲トータルホームが、“高品質×低価格”なアパート建築を出来ることをアピール。

▲不動産会社に対して、最低限のトークが出来るよう簡易的なスクリプトを用意&研修。

なんと**1週間後には、早速アパートの建築案件を**
紹介してもらってきたのです。

「不動産会社に営業すればアパート案件
を紹介してもらえるのは本当なんだ！」

自信がついた私は、それから約6ヵ月ほどで

**合計400社の不動産会社
を回ってもらいました。**

	75.0%	11.0%	13%	98.6%
実績	437	510	35	59
ランク	訪問した*	話が分かる方と お話をできた*	最終さん訪問アポ につなげた*	紹介契約
1	○	○	○	○
2	○	○	○	○
3	○	○	○	○
4	○	○	○	○
5	○	○	○	○
6	○	○	○	○
7	○	○	○	○
8	○	○	○	○
9	○	○	○	○
10	○	○	○	○
11	○	○	○	○
12	○	○	○	○
13	○	○	○	○
14	○	○	○	○
15	○	○	○	○
16	○	○	○	○
17	○	○	○	○
18	○	○	○	○
19	○	○	○	○
20	○	○	○	○
21	○	○	○	○
22	○	○	○	○
23	○	○	○	○
24	○	○	○	○
25	○	○	○	○
26	○	○	○	○
27	○	○	○	○
28	○	○	○	○
29	○	○	○	○
30	○	○	○	○
31	○	○	○	○
32	○	○	○	○
33	○	○	○	○
34	○	○	○	○
35	○	○	○	○
36	○	○	○	○
37	○	○	○	○
38	○	○	○	○
39	○	○	○	○
40	○	○	○	○
41	○	○	○	○
42	○	○	○	○
43	○	○	○	○
44	○	○	○	○
45	○	○	○	○
46	○	○	○	○
47	○	○	○	○
48	○	○	○	○
49	○	○	○	○
50	○	○	○	○
51	○	○	○	○
52	○	○	○	○
53	○	○	○	○
54	○	○	○	○
55	○	○	○	○
56	○	○	○	○
57	○	○	○	○
58	○	○	○	○
59	○	○	○	○
60	○	○	○	○
61	○	○	○	○
62	○	○	○	○
63	○	○	○	○
64	○	○	○	○
65	○	○	○	○
66	○	○	○	○
67	○	○	○	○
68	○	○	○	○
69	○	○	○	○
70	○	○	○	○
71	○	○	○	○
72	○	○	○	○
73	○	○	○	○
74	○	○	○	○
75	○	○	○	○
76	○	○	○	○
77	○	○	○	○
78	○	○	○	○
79	○	○	○	○
80	○	○	○	○
81	○	○	○	○
82	○	○	○	○
83	○	○	○	○
84	○	○	○	○
85	○	○	○	○
86	○	○	○	○
87	○	○	○	○
88	○	○	○	○
89	○	○	○	○
90	○	○	○	○
91	○	○	○	○
92	○	○	○	○
93	○	○	○	○
94	○	○	○	○
95	○	○	○	○
96	○	○	○	○
97	○	○	○	○
98	○	○	○	○
99	○	○	○	○
100	○	○	○	○

▲不動産会社営業 行動管理シート

すると、気付けば、**紹介案件24件・内5件受注**という結果に。
おかげさまで、現在も第2の事業として順調に売り上げを伸ばしています。

完工	2024年7月～2025年6月		
	完工予定月	物件情報（施主）	請負金額（税抜）
	2024年12月	木造アパート（投資家）	14,000万
	2025年2月	木造アパート長屋（投資家）	4,100万
	2025年5月	木造アパート9戸（投資家）	6,250万
	2025年6月	木造アパート6戸（投資家）	4,331万
	2025年6月	木造アパート9戸（不動産会社）	6,090万
	計		34,771万

・・・さらに良かったことは、

本事業は既存社員の配置転換で済むので、

**中途採用の必要ナシ。モデルハウスもいらず、
販促費もたったの年間150万円**だったことも利益を押し上げ、
今期は、**営業利益1億円を達成**することができそうです。

「このままでは資金が底をつく…」

そう悩んでいたあの頃からは想像が出来ない結果に私自身も驚いています。

これからは、住宅事業とアパート事業の2本柱で会社をさらに伸ばしていきたいと
思います。



正直、当社もアパート事業はスタートしたばかりです。

それでも、私がセミナー講師を引き受けた理由。それは、おこがましいようですが、
去年の私と同じお悩みを持つ経営者の皆様に1日でも早く私の体験談をお伝え
したかったからです。

ぜひ、セミナー会場で皆様とお会いできますことを楽しみにしております。

株式会社トータルホーム

代表取締役 **高橋 茂樹**

【追伸】

当日は、**プランや仕様、原価、施工体制についても包み隠さずお答えさせていただきます。**

資材高騰を逆手にとれる今こそ 工務店が大手ハウスメーカーに 勝てるチャンスです。



株式会社船井総合研究所 建設支援部
建設グループ マネージャー
小屋敷 侑太郎

トータルホーム様のレポートをお読みいただきありがとうございました。

ここまでお読みいただいた皆様はきっと

「アパート建築事業に取り組んでみようかな」と

興味を持ち始めているのではないのでしょうか？

ただなかには、

「今からアパート建築に参入しても遅いでしょ」

「地方商圏は人口数も世帯数も減少もしているし」と思う方もいらっしゃるでしょう。

ですが、それは大きな誤解。**今こそ参入すべきタイミング**です。

なぜなら、前述した通り、昨今の社会不安や相次ぐ増税、インフレ経済への転換などにより、次世代を担う30～40代を中心に不動産投資ブームが高まっているから。

その結果、実際に**アパートの着工棟数は右肩上がり**なのです。

■貸家着工棟数推移（2020年～2023年）@地域別

地域名	2020年	2021年	2022年	2023年	伸び率
北海道	15,201	14,909	14,247	15,529	102%
東北（青森・岩手・宮城・秋田・山形・福島）	13,923	14,879	17,078	17,944	129%
関東（茨城・栃木・群馬・埼玉・千葉・東京・神奈川）	126,970	130,835	142,354	142,196	112%
甲信越・北越（新潟・富山・石川・福井・山梨・長野）	12,846	13,032	12,790	11,704	91%
東海（岐阜・静岡・愛知・三重）	28,891	31,877	33,176	32,329	112%
関西（滋賀・京都・大阪・兵庫・奈良・和歌山）	48,503	55,180	60,136	59,336	122%
中国（鳥取・島根・岡山・広島・山口）	14,779	15,164	17,509	15,288	103%
四国（徳島・香川・愛媛・高知）	6,337	6,188	5,230	5,546	88%
九州（福岡・佐賀・長崎・熊本・大分・宮崎・鹿児島）	33,620	34,913	38,913	39,605	118%
沖縄	5,683	4,399	3,647	4,417	78%
合計	306,753	321,376	345,080	343,894	112%

▲建築着工統計調査より株式会社船井総合研究所が作成

さらには、**資材高騰の影響が追い風**になり、
これまで大手ハウスメーカーでアパートを建てていた投資家も
建築費が抑えられる工務店に切り替えているのです。

そうは言っても、トータルホーム様は、

「建築費が安いから受注できただけでしょ」

「ウチは建築費が高いから、同じように成果を出すのは難しいんじゃないか…」と
心配に思う方もいらっしゃるかと思います。

そのような方も**ご安心ください。**

そんな皆様のために、高橋氏から

「業界逆風の中、同じ悩みを抱える工務店の経営者の皆様の一助になりたい」
というご厚意で、

なんと、**プラン&仕様&原価を共有いただけます。**

つまり、すでに結果を出しているトータルホーム様と同じアパート提案が出来るということ。
はじめて取り組む経営者の皆様も、一歩踏み出しやすいのではないのでしょうか。

ただ、実は、トータルホーム様が取り組み180日間で5棟3.5億円を受注できた理由は、
アパート市場が伸びていることや建築費が安いことだけではありません。

正しい取り組み方をしたことが成功の秘訣でした。

- ・ **木造アパート建築専門店ブランド**として打ち出すこと
- ・ 営業パンフレットや商品プレゼン資料など **営業ツールを準備**すること
- ・ 投資家ではなく、**不動産会社向けに営業**を徹底して行うこと

正直、**成功の秘訣は他にもある**のですが、
本レポートだけではとても書ききれませんでした。

「もっと詳しく聞いてみたい!」「細かな質問もしてみたい!」という方は、
セミナー会場で直接回答させていただきますので、

今すぐスケジュールにご記入いただき、ご参加申し込みいただけますと幸いです。

当日、会場でお会いできますことを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 建設支援部
建設グループ マネージャー
小屋敷脩太郎

【追伸】

商圏バッティングやその他当社が申込を妥当でないと判断した場合、
セミナー参加をお断りさせていただく場合がございますことご了承ください。

■ 特別ゲスト講演

私が新築アパート建築事業に参入して初年度5棟受注するまでの軌跡

株式会社トータルホーム 代表取締役 高橋 茂樹 氏

- ・ 今こそ工務店に勝算あり?! 当社が大手ハウスメーカーに勝ち得た理由
- ・ 私が新築アパート建築事業に新規参入したキッカケと初年度5棟受注までの軌跡
- ・ いま最も人気が高いアパートプランとは? 当社のプランを大公開いたします
- ・ アパート商品化する前に知ってほしい! 仕様のポイントと注意点
- ・ 絶対に間違っってはいけない! 不動産会社訪問の営業担当選びのポイント
- ・ 当社が不動産会社から投資家を紹介してもらえるようになった理由
- ・ 事例紹介! 当社が受注したアパートプラン・原価・粗利について
- ・ 事例紹介! 当社がアパート受注した経緯と競合に勝てた理由
- ・ 私が考える! 今後の本事業の将来性と展開について・・・他



■ 船井総合研究所講座

アパート未経験の工務店が新築アパート建築事業で成功する秘訣

株式会社船井総合研究所 建設支援部

- ・ 資材高騰時代でも右肩上がり?! 新築アパート建築事業の市場性について
- ・ いま規格化すべきアパートプランはコレだ! 全国で最も人気ある2プランとは
- ・ 住宅事業とは全く異なる! アパート事業の集客サイトと販促方法について
- ・ 不動産会社から投資家紹介を獲得する営業ツールと営業研修について
- ・ アパート建築営業はスピード勝負! 失敗しない営業ステップとは
- ・ 全国で続々登場! 成功事例企業をご紹介
- ・ 明日から実践してほしいこと・・・他



超ローコスト木造アパート建築セミナー

第1講座

超ローコスト木造アパート事業について

アパート事業未経験の会社であってもアパート受注はできます。商品プランから投資家の集客方法および営業方法まで本ビジネスモデルについて解説いたします。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 医療福祉建築チーム リーダー 東出健



第2講座

アパート事業未経験の株式会社トータルホームが 初年度5億円を達成した軌跡

超ローコスト住宅の経験しかなかった弊社が
どのようにしてアパートを受注できるようになったのか。
私の体験談を全て惜しみなく大公開いたします。

株式会社トータルホーム
代表取締役 高橋 茂樹 氏



第3講座：シェアタイム

第4講座

明日から取り組むべきこと

株式会社トータルホーム様の取り組み事例をもとに
あなたの会社が超ローコスト木造アパート建築事業を
自社に落とし込んでいただく方法をご紹介します。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ マネージャー 小屋敷侑太郎



諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

開催日時

2025/3/14 金
14:30～17:30

(受付開始：開始時間30分前～)

開催場所

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

お申込み期日

銀行振込み：開催日6日前まで
クレジットカード：開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円) / 一名様

会員価格 税抜16,000円(税込17,600円) / 一名様

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みに適用となります。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123653>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「123653」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。
※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。