

住宅市場の「空白領域」で圧勝!

リフォーム会社としての施工力をそのまま生かせる
高収益・高効率な新規ビジネスを模索している皆様へ

リフォーム会社が“簡単に”作れる新築住宅で

営業1名・工務1名

1件あたり粗利250万円

打合せ3回・工期45日

年商

+

3 商圈人口
30万人で
億円

ハウビルダーから見ると単価が小さく魅力的ではないかもしれない。だからこそ競合不在!隙間マーケットならではの驚異の高生産性!

ミニマリスト住宅・二世帯化、
事務所需要にまで対応可能



住宅事業未経験でも
新規参入OK ※ただし建設業許可は必要

特別ゲスト講演

株式会社アセットポケット

代表取締役 伊藤 彰彦 氏

当社でも好調に売れています!
新規ビジネスとしての売り方、
ノウハウをお伝えします!

ビジネスモデル
初公開セミナー

東京会場

2025年10月29日(水) 14:00~17:00

大阪会場

2025年11月4日(火) 14:00~17:00

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

船井総合研究所 大阪本社

リフォーム会社が切り拓くスモールハウス市場攻略セミナー

お問い合わせNo.S132889

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

132889

新規ビジネス初公開
リフォーム成熟期に
勝ち残る秘策

組立 & 設置するだけの新築住宅(スモールハウス) でリフォーム会社が1拠点あたり年商 + 3億円

リフォーム会社のための新しい建築ビジネス スモールハウス(移動式木造モジュール)とは？

工場で約8坪の高品質な木造建築をモジュールとして生産し、トラックで運んで設置する「住宅の製品化」モデルです。天候に左右されない安定品質に加え、設計不要の規格化で現場管理を大幅に簡略化。契約から完工までスピーディーに実現できるため、大規模リノベーションよりも効率的かつ高い生産性のビジネスモデルとして注目されています。



ターゲットは、ミニマリストやセカンドハウス、敷地内同居など「大きな家は不要」と考える層。ハウスメーカーや住宅会社が未開拓のニッチ市場で、競争が少なく独自のポジションを築けます。リフォームで培った基礎工事のノウハウを活かせるためシナジーは絶大。低リスク・高効率で新たな収益の柱となる、革新的な事業です。

立ち上げ2年目の数値モデル(地方60万人圏)

初期投資	14,000	居住棟モデル650万円、事務所棟モデル450万円、ホームページ120万円、技術研修費等180万円程度
売上高	249,600	年間240組の来場反響×契約率13%×単価800万円 半年度の事業活動ではなく、1年目から2年目にかけて5台程度の受注残繰り越しがある前提の数値。
粗利額	62,400	平均粗利率25%
販管費合計	38,880	
人件費	15,000	営業1名、現場監督1名、事務1名
地代家賃	1,800	モデルハウス設置場所の地代15万円/月
広告宣伝費	9,600	チラシ 月5万枚×12ヶ月(480万円)、WEB広告 月30万円×12ヶ月(360万円)、その他 月10万円×12ヶ月(120万円)
その他経費	12,480	本邸費や減価償却、水道光熱費、営業経費、リース代など諸経費として月100万円程度を見込んでいる。
営業利益	23,520	
営業利益率	9%	

今さら新築事業!? スモールハウス建築・販売がリフォーム会社に最適理由

- ①大規模リノベよりも効率良く受注できて施工管理も簡単

居住用モジュールなら単価800~1,000万円、事務所用なら600万円程度で粗利率は25%。つまり1件150~250万円の粗利が、商談3回・工期25日前後で完工できる。高効率の理由は「工場で組み立てた搬送可能なサイズのユニットを、現地で基礎の上に設置するだけ」という仕様にある。ミニマリスト向けやセカンドハウス、“二世帯改修せずに敷地内同居”等のニーズを主要ターゲットとするため、プランニングの手間を排除して規格化された仕様でも売れる。
- ②住宅会社やビルダーは意外と狙ってこない非競争マーケット

この「単価1000万円以下」というのが絶妙な線引きであり、住宅会社から見ると、一般の新築住宅と比べて単価が小さいため必ずしも魅力的ではない。そこにリフォーム会社にとっての商機がある。大衆向け住宅ではないため「本当に売れるのか？」と思われがちだが、それゆえに積極的にマーケティングをする事業者も少ない。しかし、どの商圈でも「ニッチだが、確実に存在するマーケット」であるため、先駆者メリットとも言べき驚異の集客実績が上がっている。
- ③既存の業者や人材を活かしたまま参入できる

一般的な新築住宅を手掛ける場合、新築施工を担える業者体制が必要になる。さらには設計・積算を担う人材と仕組み、営業人員など新たに必要となるリソースも膨大である。ところが、スモールハウス建築は設計・積算が不要であるだけでなく、施工もシンプルに規格化されているため、リフォーム工事に携わっている職人も短期で施工方法を習得できている。
- ④小規模事務所のニーズなど非住宅マーケットへの入口

スモールハウスは小規模住宅にとどまらず、コンパクトな事務所の増設や小型店舗の建築という法人向け需要による引き合いも発生している。エンドユーザー向けのリフォーム事業が成熟期を迎えて競争が激化する中で、非住宅のリフォーム・改修工事を新たに獲得していくための一手として、これらのコンパクト事務所・店舗建築ニーズを攻略していく戦略にも、大いに先駆者メリットがあると言える。

理論や能書きだけではピンとこない方も多いと思います。
まずは取り組み企業の直近の実績をご覧ください！

地方都市（青森県）60万人圏で
年間30台受注
年間売上高3億円
年粗利7500万円

チラシ折込わずか4万枚で
月間20組来場
人員体制は少人数でOK
営業2名・監督1名

月20万円のWeb広告とYoutubeで
月間10件反響
来場および反響からの契約率
年間平均13%

- ### このような方にオススメ 企業規模や地域問わず リフォーム専業会社歓迎
- ☐ より高収益・高効率な事業に興味があるリフォーム会社の皆様
 - ☐ より大きな建築マーケットや法人・非住宅マーケット等に関心がある方
 - ☐ 既存事業のノウハウを活かしつつ、他社と差別化できる新しいビジネスに取り組みたいと考えている方
 - ☐ いまの商圈と人材でスタートすることができて、業績へのインパクトが大きい事業を探している方

少しでも興味を持っていたいただいた方は、ぜひセミナーにご参加ください。
モデル企業が実際に取り組んだ内容を基に、具体的な戦術や取り組み方、数値モデルまで詳細にお伝えします。

立ち上げから運営まで「成功までのロードマップ」

スモールハウス成功の鍵「集客と営業」を徹底解説

高回転&高粗利を実現「仕入れ・組織体制づくり」

成功と失敗の事例で学ぶ「売れる商圈とターゲット」

建築工事業界 支援歴14年
支援実績数累計170社※
※弊社主催の研究会における講演および
常設型コンサルティング対象企業含む

株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
マネージャー 齋藤 勇人

移動式木造モジュール
「SmALL」企画・開発者

株式会社アセットポケット
代表取締役 伊藤 彰彦 氏

住宅業界 支援歴10年
小規模住宅ビジネスの
プロフェッショナル

株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
マネージングディレクター 日野 信

リフォーム会社が切り拓くスモールハウス市場攻略セミナー

住宅会社が見過ごす「空白市場」で＋3億円を狙える高収益事業！

開催
日時

2025年

10月29日 水
11月 4日 火

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

東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

株式会社船井総合研究所 大阪本社

大阪市中央区北浜4-4-10

セミナー時間

両日程とも

14:00～17:00

(受付開始13:30より)

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。
なお、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。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円)

会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円)

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。

【お申し込み期日】

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

第1講座

【特別講演】「空白市場」を切り拓く！ 高収益スモールハウス事業の可能性

- ▶なぜ今、住宅会社が手薄なスモールハウス市場が熱いのか？
ミニマリストから法人ニーズまで、1件粗利300万円の高収益を狙える、
未開拓市場の魅力と可能性を徹底解説します。

特別ゲスト講演 株式会社アセットポケット 代表取締役 伊藤 彰彦 氏



第2講座

【事業解説】建築マーケットにおけるスモールハウスの可能性と、 年商＋3億円を狙うビジネスモデル

- ▶スモールハウスが持つ幅広い可能性と、市場攻略のポイント、
具体的なビジネスモデルを解説。既存事業のノウハウを活かし、
少ない手間で年商3億円アップも目指せる、
効率的かつ高収益な事業戦略の全貌をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 日野信



第3講座

【参入ロードマップ編】リフォーム会社の強みを生かして 新規ビジネスで勝ち残るための具体的なステップ

- ▶貴社が新規ビジネスで勝ち残るための具体的なステップとロードマップ
を提示。事業立ち上げから組織体制づくり、さらには顧客獲得から施工、
アフターフォローまで、リフォーム会社の強みを最大限に生かした実践的
な事業展開のコツを伝授します。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 齋藤勇人



セミナーは当社ホームページからお申込みいただけます！

右記QRコードからお申込みフォームにアクセスできます。必要事項をご入力の上、お申込みください。
※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。

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。

セミナー情報を下記のWebページからもご覧いただけます！

セミナーWebページ ⇒ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132889>



リフォーム会社にしかできない、新時代の一步

「SmALL(スモール)」とは？

拝啓 朝夕に秋の気配を感じる折、皆様ますますご盛業のこととお慶び申し上げます。私は14年にわたってリフォーム会社のご支援をさせていただいている、株式会社船井総合研究所の齋藤勇人と申します。

14年間で数多くのトレンドを目の当たりにしてきましたが、今ほど「これは時代の大きな転換点だ」と感じた商品はなかなかありません。それが SmALL (スモール) です。

SmALLは青森県のある建築会社が開発した「SMALLの中にALL(すべて)がある家」というコンセプトの建築商品です。

一言でいえばとにかく簡単でシンプル。だからこそリフォーム会社にとって最小限の負担で新規事業に取り組むことができます。

しかも、この領域には大きな特徴があります。

それはビルダーやハウスメーカーが積極的に参入したからない市場だということ。一般的な住宅会社は最低でも数千万円規模の新築を得意としていますが、SmALLは「小さくても快適で収益性が高い」という商品であり、彼らのビジネスモデルには合わない。だからこそ、この新しい市場は地域密着で施工力を持つリフォーム会社にこそ開かれているのです。

皆様はこれまでのリフォーム事業の体制そのままで取り組むことができます。たとえば…

- 複雑で長期にわたる工程管理は不要！
- 営業担当者も従来のやり方で提案できる
- 施工業者体制も既存の延長線上で十分対応できる

つまり、今ある体制を活かして新しい柱を立てられるということです。

今回、私たちはこのビジネスを体感していただくためのセミナーを企画しました。

ゲスト講師にSmALLを間発した株式会社アセトボットの伊藤彰彦氏をお迎えして、SmALLがいま売れている背景や、リフォーム会社に取り組むべき理由を余すことなく語っていただきます。

そして私からは、業界の変化を14年間見続けてきた立場から、「リフォーム業界の今とこれから」を踏まえて、リフォーム会社がこのビジネスで成功するためのポイントを熱意を込めてお伝えします。

既存体制をそのまま活かせる・小さな一歩で大きな成果につながる
そして大手が入っていないからこそ、地域で唯一の存在になれる！

今動いた皆様だけが掴めるチャンスがあります。

「本当にうちでもできるのか？」「新しいことを始める余力なんてあるのか…？」
そんな疑問にも真剣に、直接お答えしたいからこそその来場型セミナーです。
お読みいただきありがとうございます。皆様と会場でお会いできることを
心から楽しみにしております。

齋藤 勇人

—少しでも「これは必要かも…？」と共感された方は、どうぞ別紙をご覧ください！