

市場縮小の**住宅事業**で悩む方向け

全国木造共同住宅
着工戸数推移※1

135%超成長



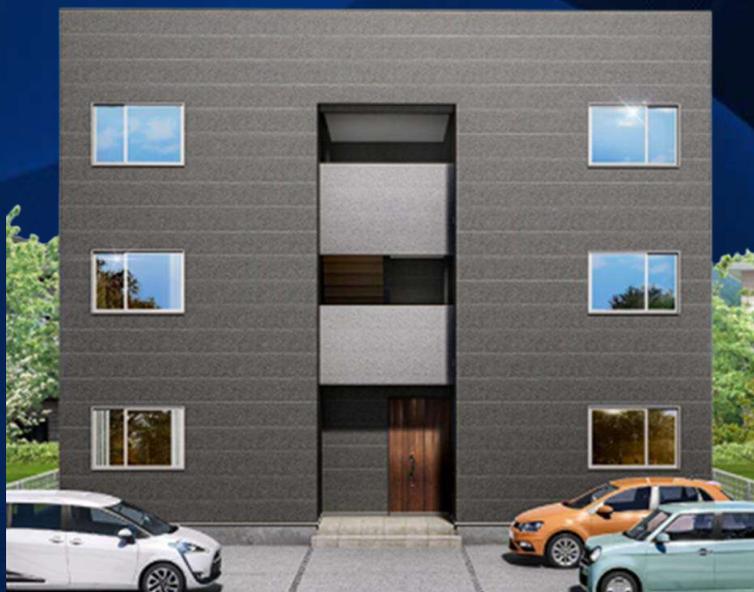
非住宅新事業で10億



**未経験から木造アパート建築参入
3年で売上10億円**

グリーンホーム・アドバンス株式会社
代表取締役 芝本雅彦氏

**人手不足でも
パート1人で
参入できる**



※1:建築着工統計調査より株式会社船井総合研究所が作成

超ローコスト木造アパートで非住宅建築新規参入セミナー（お問い合わせNo.133708）

主催



開催
日時

【オンライン開催】
2025年11月11日(火)/13日(木)
・10時00分～12時00分
・16時00分～18時00分

※お問い合わせの際は
右記のQRコードより
お願いいたします。



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

アパートを建てたい 投資家層が急増しているから 今後は共同住宅建築の時代です



グリーンホーム・アドバンス株式会社 代表取締役 芝本雅彦 氏
兵庫県姫路市に本社を置く企業で、立ち上げ当初は個人向け住宅を中心に展開する。
数年前から始めた木造アパート建築は受注が好調で、参入3年目で年間20棟10億円の
受注を達成。オーナーからの紹介とリピートが止まらずに受注を急拡大している。

「一般住宅建築にこの先の未来は無い・・・」

私が近年特に感じていた危機感です。

弊社は20年前に創業してから、住宅をメインに取り組んできましたが、
近年とりわけ棟数が減り、このまま一般住宅建築の先行きに不安でいっぱいでした。

なにか新しい非住宅商品を探したい

と思っている中、ある収益不動産会社からたまたま紹介を受けた、たった1人の投資家との出会いが
私の人生を大きく変えました。

その方は40代で本業は会社勤めをされており、

将来の資産形成のために不動産投資を検討していた

とのこと。

よくよく聞いてみると、

ハウスメーカーのアパート投資は

建築費が高すぎて利回りが合わない

とのことでした。

安く建てられる弊社にチャンスがある、そう思いました。

その投資家のニーズに応えるために、

単価5,000万円・表面利回り7%

のアパート投資提案を行ったところ、

**「今まで、ここまで低コストで高利回りのアパート
建築提案をしてくれる会社は無かった」**

ととても好感触でした。

すると、その投資家が、

**「私と同じ要望のある投資家の
知り合いを100名以上知っている」**

と、知り合いの投資家を紹介して下さるようになりました。

最初は投資家がそんなにいることに疑問を感じていましたが、

その不安はすぐに吹き飛びました。

あれよあれよと投資家の紹介が続き、

たった1年あまりで**50名以上の投資家**と接点ができました。

これから資産形成をしたいという

投資家層が急増している状況を身に染みて実感しました。

ビジネスチャンスはここにあると感じ、**一般住宅提案をほとんど辞めて、**

アパート建築営業に特化しました。

弊社の快進撃はここから始まりました。



▲弊社の木造アパートの施工例
投資家の方に人気があるのは、木造2階建てか
3階建てのコンパクトなプランです。
特に単身者向けのニーズが増加しています。
投資家の方に一番求められるのは利回りで、
弊社では表面利回り7.5%以上の提案を
基準にしています。

アパート建築を提案する投資家を見つけるために、

地域の不動産会社に対しても

投資家紹介の依頼をしていきました。

すると、不動産会社や一度接点のできた投資家からの紹介がみるみるうちに増え、

芋づる式に投資家が増えていきました。

また、**1棟建てた投資家はほぼ100%リピートで**

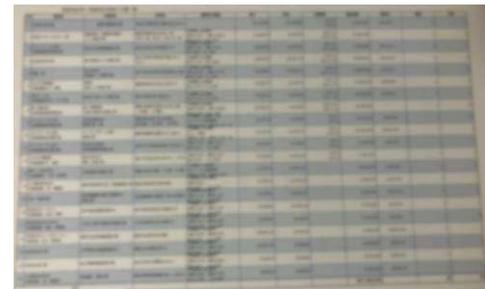
2棟目の建築相談も来ている状況です。

投資家や不動産会社から聞くのは、

地域に**投資家が求める高利回りの**

アパート建築提案ができる建設

会社が無いという状況で、まさに弊社の1人勝ちです。



▲弊社の木造アパートの契約実績表
今年1年でも20棟以上のアパート建築の
契約実績ができました。
ありがたいことに投資家からのリピートや
投資家からの紹介案件が止まりません。

アパート建築事業を始めて4年目の今期は、

年間36棟15億円のペースで受注が進んでいます。

一般住宅の棟数が落ちてきて不安で頭を抱えていたときとは裏腹に、

今は建築棟数が増えすぎて人員が足りないのは嬉しい悲鳴です。

皆様も今すぐにアパート建築を始めれば、

投資家たちの有り余るアパート投資需要を

地域で独占できると思います。

アパート建築は今後ますます市場が伸びていくことを日々実感し、弊社の未来は明るいです。

135%市場成長で競合不在だから いま最も期待できる非住宅商品です



株式会社船井総合研究所
建設支援部 リーダー
東出 健

超ローコスト木造アパート建築に成功する企業の事例レポート
お読みいただき、いかがでしたでしょうか？

ここまでお読みいただいた皆様はきっと、

「今さらアパート建築なんてうまくいくの？」

とお考えなのではないのでしょうか。

しかし、地域の工務店の皆様が、今だからこそうまくいく理由があります。
その理由は、

伸びている市場と競合他社の不在

です。

住宅の着工棟数が年々減る中、

木造アパートの着工棟数は右肩上がり、 直近5年で135.9%伸びています。

全国木造共同住宅着工戸数推移



▲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、市場の成長要因のもう1つは、

将来、資産形成を考える投資家層が

近年全国で急増していることです。

投資家層の拡大によりは、

中堅投資家と呼ばれる中間層が増えています。

融資に上限があり、大手のブランドよりも利回りを求めるので、
単価5,000万円前後、利回り7%前後の

超ローコスト木造アパートがニーズにズバリ刺さります。



木造2階建て/1R+ロフト/6戸タイプ



木造3階建て/1LDK/6戸タイプ

▲超ローコスト木造アパートの規格プラン例

低コストで高利回りを実現できる木造2階建てまたは木造3階建てのプランが投資家に最もニーズが高い。建築費は4,000万円～6,000万円、利回りは6.5%～7.5%が目安です。

アパート事業がいま成功する2つの目の理由の競合不在ですが、

ハウスメーカーは、建築費が高すぎて投資家の

求める利回りで提案ができません。

また、**地域で超ローコスト木造アパートに特化している**

住宅会社もまだほとんど存在しません。

それゆえ、**超ローコスト木造アパート**

建築を打ち出すだけで

アパートの建築依頼が殺到します。



▲超ローコスト木造アパートを打ち出した専門サイト
地域に超ローコスト木造アパート建築を打ち出している建設会社は無いので、投資家からの建築依頼が殺到します。

さらに、地域の工務店の皆様にとって、市場性と競合不在以外でアパート建築が最適な理由は、

他の非住宅商品の中で、

建築面のハードルが最も低いことです。

営業手法はいたってシンプルで、超ローコスト木造アパート建築ができることを打ち出して、

地域の不動産会社に投資家紹介 促進を行うだけ

です。

会社名	訪問した?	話が分かる方とお話できた?	商標さん話のアパートにつなげた?	紹介契約	案件紹介
457	○	○	○	○	○
458	○	○	○	○	○
459	○	○	○	○	○
460	○	○	○	○	○
461	○	○	○	○	○
462	○	○	○	○	○
463	○	○	○	○	○
464	○	○	○	○	○
465	○	○	○	○	○
466	○	○	○	○	○
467	○	○	○	○	○
468	○	○	○	○	○
469	○	○	○	○	○
470	○	○	○	○	○
471	○	○	○	○	○
472	○	○	○	○	○
473	○	○	○	○	○
474	○	○	○	○	○
475	○	○	○	○	○
476	○	○	○	○	○
477	○	○	○	○	○
478	○	○	○	○	○
479	○	○	○	○	○
480	○	○	○	○	○
481	○	○	○	○	○
482	○	○	○	○	○
483	○	○	○	○	○
484	○	○	○	○	○
485	○	○	○	○	○
486	○	○	○	○	○
487	○	○	○	○	○
488	○	○	○	○	○
489	○	○	○	○	○
490	○	○	○	○	○
491	○	○	○	○	○
492	○	○	○	○	○
493	○	○	○	○	○
494	○	○	○	○	○
495	○	○	○	○	○
496	○	○	○	○	○
497	○	○	○	○	○
498	○	○	○	○	○
499	○	○	○	○	○
500	○	○	○	○	○

▲不動産会社営業 行動管理シート

成功企業では、たった半年で400社の不動産会社に訪問し、

投資家紹介24件、そのうち5件が契約。

実際にそんなにうまくいくの? という皆様の疑問に答えるべく、
今回超ローコスト木造アパート建築セミナーを開催します。
セミナーをお聞きいただければ、

投資家の爆発的なニーズやアパート建築市場の活況さ

を必ず感じていただけるでしょう。

さらには、

「うちには新規事業の担当者がいないので難しい」

という会社様に向けて、

新人パート営業マンでも受注のできる仕組み

をお伝えします。

一般住宅棟数減に残された手立ては、**新たな非住宅商品に取り組む**

しかない、その中でも地域の工務店の皆様には

木造アパートが最適と私は感じています。

まずは騙されたと思ってセミナーをお聞きいただくのが、
今後の皆様の明るい未来を作るきっかけとなると我々は確信しております。
是非、セミナーにご参加いただけると幸いです。

株式会社船井総合研究所
建設支援部
リーダー

東出 健

P.S セミナーご参加者様限定で入居率100%の最新のアパートプランを公開します。

超ローコスト木造アパートで非住宅建築新規参入セミナー

第1講座

超ローコスト木造アパートの建築請負ビジネスモデル

住宅市場の縮小は避けられない事実です。成長を続ける市場ながら、競合もおらず参入障壁の低い商品である木造アパートの、建築請負ビジネスモデルと、最新の商品プラン、具体的な集客手法、営業手法についてご説明いたします。

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 河村潤平



第2講座

成功事例企業の具体的な取り組み事例

実際に木造アパート建築事業に取り組み、スタート半年で3.5億円受注した企業の事例と、取り組み3年で年間10億円の安定受注をした企業の事例など、全国成功事例についてお話させていただきます。

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3講座

明日から取り組んでいただきたいこと

本セミナーの内容を自社に持ち帰り、実践していただくための具体的なアクションプランを提示します。超ローコスト木造アパート事業を最速で成功に導くための実践方法についてご説明させていただきます。

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



全日程オンライン開催/PC・スマホでセミナー参加

オン
ライン
開催

2025年

11/11(火) 11/13(木)

全日程 10:00~12:00 or 16:00~18:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

受講料 一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/1名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)/1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。
【申込期日】 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がございます。

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/133708>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「133708」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」と検索しご確認ください。
※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。