

集客がない日々にも慣れ、来たと思えど競合に勝てず
それでもまだ住宅市場で成功したいと思っている皆様へ

そうだとしたら…

2026年1月28(水),
29(木),30(金)
オンライン
開催

空白市場を取りに行こう

求めている人は多いのに提供者が不足している

900 万円の
スマートハウス

スマートハウスの”ここがスゴイ”

- ①大手が手を付けないから、地域工務店がやる必要がある。
- ②日本の世帯の60%以上は1人～2人暮らし。
彼らが求める家は”小さくていい”。
- ③長期住宅ローンに終止符を! 15年返済で無理なく買える家。
- ④運搬も可能だから、”商圈”が広域になる。
- ⑤完全規格の商品だから、“人がいないとできない”が無い。

主催

住宅市場の新領域を開拓! スモールハウス事業セミナー

お問い合わせNo. : S136510

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 〒104-0028 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





スモールハウスで、日本の 住宅市場に新しい文化をつくる

株式会社アセットポケット
代表取締役 伊藤彰彦 氏

大手と同じ土俵で戦っても勝ち目はないんです

この冊子をお読みの皆様、はじめまして。

株式会社アセットポケット代表取締役の伊藤彰彦と申します。

私はこれまで、大手と同じ商品を作っても勝てない…

そう感じて、とにかく「他にはないもの」を作り続けてきました。

ミニマム分譲なんかも、その一つですね。

ただ、あれもまだ“普通の家の延長”と言われれば、その通りなんです。

そこで、もっと尖らせたのが**SmALL（スモール）**です。

小さいけれど、お客様の暮らしに本気で寄り添った家。

そして住宅会社さんにとっては、集客の入口になり、提案の幅を一気に広げる商品に

なる。

「大手がやらない領域」で勝つために、あえて極限まで小さくしたんです。

▼SmALL外観＆内観写真



トレーラーハウスとは違う、 SmALLは「都市部でも普通に暮らせる」小さな家

時々、SmALLはトレーラーハウスと似たものだと思われますが…

実は全然違います。トレーラーハウスが広がらないのは、・災害時の仮設くらいしか使われない・参入企業が増えて差別化が難しいという構造的な理由があるんです。

SmALLは、あくまで“普通の家”。都市部でも住めますし、

今住宅会社をやっている方なら、すごく取り組みやすい。

独身者や2人暮らしの市場が広がっていることも大きいですね。

この層にSmALLはすごく刺さります。

6坪で900万円。必要なら300万円で1部屋追加も

できる。“暮らしの変化に合わせて増やせる家”。

これがSmALLの大きな価値だと思っています。

これはよく誤解されるんですが、

▶1部屋増築した場合のイメージ。



実は、**小さい家のほうが、大きな家より作るのが難しい**んです。

限られた空間の中で、どれだけ快適さを積み上げられるかが勝負。

だから私は、冷蔵庫のサイズからゴミ箱の位置まで、

細かく仕様を定めています。

▼無駄がなく、暮らしやすい。
SmALLの内観。

「いくら小さくても、住みやすいこと」

これはSmALL開発の絶対条件でした。



あ、先に言っておきますが、SmALLはフランチャイズではありません。

加盟なんて必要ないんです。

私はSmALLを通して、**日本に“スマールハウス文化”を広げたい**んです。

住宅会社さんには、プライドを持ってこの家を作ってほしい。そう思っています。

SmALLは小さいけれど資産になる家

SmALLの魅力は “**小さくても資産になる**” ところにあります。

- ・長期低金利の住宅ローンが使える
- ・15～20年という現実的な返済期間
- ・台風や地震に強い基礎連結構造
- ・不動産として登記できる

小さい家って「家じゃないの？」と

▶運搬のイメージ。
大型トラックでの
運搬が可能。



不安を感じる方がいますが、SmALLは“ちゃんと住宅”なんです。

運搬も大型トラックで安価にできますし、

運べない現場なら、一般住宅のように現地施工もできます。

実際、夫婦+子供1人の3人暮らしで住んでいる方もいますよ。

SmALLは会社の“主力商品”ではありません

ここ、誤解しないでほしいのですが、

SmALLは、会社のメイン商品にしろ言いたいわけではありません。

むしろ逆で、

SmALLは「**お客様との接点を作るための商品**」なんです。

価格は**900～1200万円**、

粗利は**300万円**ほど。

大きく儲けるための商品ではなく、

“まず興味を持って、見に来てもらうための商品” なんです。

そして結果として、

その来場から新築やリフォームにつながる。

SmALLは、**住宅会社全体の売上を底上げする“起点”**になるんです。

いまの住宅ローンは、長すぎる

35年ローン、50年ローンが当たり前になってしまっている今、私は危機感を持っています。

「本当にそれでお客様は幸せなのか？」ずっと疑問でした。

SmALLは、**20年前後で返済できる“現実的な家”**として開発しました。

しかも、資産価値を維持しやすい構造。

時代に合った“小さくていい家”を、もっと広げていきたいんです。

▼SmALL公式サイトに掲載されている、お金に関する内容。
ローン返済については、20～25年前提で記載されてある。

無理をしない豊かな暮らし。

35年（40年）返済の住宅ローンは長すぎませんか？
ボーナス払い無しの20年（25年）返済をお勧めします。

・返済例（2025年7月現在）

金利 0.95%（変動）ボーナス払い無し

1,000万円のお借入れで 20年返済 月々 45,766円

1,500万円のお借入れで 25年返済 月々 56,192円

小さな家で、住宅の文化を変える

私は、**SmALLを単なる商品として見ていません。**

これからの**住宅市場を変える“文化づくり”**だと

思っています。小さくても、快適で、誇りを持って暮らせる家。

これを広げることで、住宅業界も、お客様の暮らしも、もっと良くなる。

住宅会社が誇りとプライドをもって、このSmALLが日本にもっと広がっていくことを、私は夢見ています。

セミナー当日は、ここでは書ききれなかったSmALLについての更なる詳細を余すことなくお伝えさせていただきます。

ぜひ、ご参加いただければ幸甚です。

株式会社アセットポケット 代表取締役 伊藤彰彦



スモールハウスで実現する、 住宅業界の空白市場攻略

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
リーダー 小栗勘太

地元の工務店だから展開できるSmALL

はじめまして。株式会社船井総合研究所の小栗勘太と申します。

SmALLの話はいかがでしたでしょうか？

話の中には出てこなかったのですが、伊藤氏の会社はSmALLを

年間25棟販売し、売上3.5億円を作られています。

メイン商品に位置付けていないにも関わらず、ここまで数字を出せるのは、商品としての魅力はさることながら、

少人数世帯、店舗活用などのニーズを的確にとらえた商品ということです。

現在、この**スモールハウス市場はほぼ誰も手を付けていない、**

住宅市場に残された空白市場です。

ぜひこれを機に、この市場に飛び込んでみるのは如何でしょうか？



◀ SmALLの商品が建ち並ぶ。
特徴のある商品として、
地域内で支持を得ている。

セミナー当日にお話しさせていただく 内容の一部をご紹介します。

今回のセミナーに、参加したら一体どんな内容の話が聞けるのか？どんな学びを得られるのか？
そのような疑問にお答えすべく特別に、当日お話しさせていただく内容の一部をご紹介します。

住宅市場動向について

- ・住宅着工棟数が減り続ける中で、「売れる会社」と「止まった会社」の決定的な違いとは？
- ・2026年以降、住宅会社が絶対に外してはいけない「3つのトレンド」
- ・集客単価10万円時代に、“コスパ最強の見学会”を成立させる新しい考え方とは？
- ・「子育て世代」ではなく「自分サイズ世代」を狙う——新市場の定義と事例紹介
- ・全国のデータから見える、これから3年で伸びる住宅コンセプトとは？
- ・年商1～3億円規模の会社が「次の一手」で勝つために必要な戦略転換ポイント
- ・住宅市場の未来予測：2030年に“確実に伸びる商品”と“衰退する商品”の違い

スモールハウス「SmALL」について

- ・SmALL誕生の裏側——開発者・伊藤彰彦氏が語る、“常識をひっくり返した発想”とは？
- ・なぜ今、“6坪900万円の家”が求められているのか？お客様心理の真実を公開！
- ・1～2人暮らし層が“最も共感する住宅”とは？SmALLがヒットする市場分析データ初公開
- ・トレーラーハウスでもコンテナでもない。“日本型スモールハウス”が選ばれる理由
- ・SmALL導入企業のリアルボイス：年商3億円を達成した工務店の舞台裏
- ・住宅会社が“社員を増やさずに”新事業を立ち上げるためのSmALL活用モデルとは？
- ・SNSでバズる住宅。SmALLが“若い層の来場”を倍増させた成功パターン
- ・SmALLがつくる未来の住宅市場：空白地帯を制する“地域先駆者モデル”的全貌

追伸①：SmALLの実物を見たい、とのお声をすでに何名かからいただいております。

セミナーにご参加いただいた方には、SmALL視察のご案内も差し上げます。

追伸②：すでに一部の地域ではSmALL導入相談を多数いただいています。

あなたの商圈で“まだ誰も始めていない”なら、それは最大のチャンスです。

第1講座

住宅市場の新領域を開拓！今ニーズが急拡大しているスマートハウスとは

人口減少と物価上昇の時代、家づくりの“最適解”として注目を集めるのがスマートハウス。顧客層の変化や市場拡大の背景を読み解きながら、工務店が新たに参入すべき「空白市場」の全貌を解説します。

株式会社船井総合研究所 三田結斗

【特別ゲスト講演】スマートハウス“SmALL”的成功ポイントに迫る

第2講座

全国で話題を集めるスマートハウスブランド“SmALL”的開発者が登壇！立ち上げの背景から商品設計、販売戦略、顧客獲得のリアルな工夫まで、成功の経緯を詳しく解説いただきます。

株式会社アセットポケット 代表取締役 伊藤彰彦氏

あなたの会社が明日からスマートハウス事業で成功するためのポイント

第3講座

明日から実践できる「スマートハウス事業の始め方」を具体的に紹介。仕組みづくり、営業戦略、収益構造のつくり方まで、参加後すぐに行動できる実践的ノウハウをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 リーダー 小栗勘太

開催日時

2026年1月28日 (水)

開催方法

オンライン開催

2026年1月29日 (木)

銀行振込み
クレジットカード

：開催日6日前まで

：開催日4日前まで

2026年1月30日 (金)

お申込み期日

※祝日や連休により変動する場合もございます

13:00～15:30 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

受講料

一般価格 税抜10,000円 (税込11,000円) / 一名様 会員価格 税抜8,000円 (税込8,800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。

【年末年始休業のお知らせ】
2025年12月26日正午～2026年1月6日まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっています。
※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136510>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索マークに「136510」をご入力し検索ください。

