

資材高騰中の“今” 地場の工務店 だからできた

「木造アパート建築」

年間

実は135%成長市場

全国木造共同住宅
着工戸数推移※1



※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



木造/3階/1戸以下

大手ハウスメーカーで建築費が合わない

サブリースよりも
利回り重視の
投資家

20年物件の
& 建替えを行う
地主

地方でも注文が
殺到！

(次ページより)

<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
〒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

超ローコスト木造アパート建築事業新規参入セミナー お問い合わせ No.S137028
オンラインセミナー (PC・スマートフォンで受講可能)

全日程 : 16:00

~17:30 お申込みはごちら→

137028



2026/2/20 (金) / 24 (火) / 27日 (金) · 3/3日 (火)

単価5,000万円/年間13億円

の事業柱ができました!!



兵庫県姫路市

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

＜企業プロフィール＞グリーンホーム・アドバンス株式会社（兵庫県姫路市）
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13億円の受注を達成。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。

Qどのようにして年間13億円の売り上げを作られましたか？

1LDKや1Rなど、単身世帯向けのコンパクトな

木造アパートを規格化し、

投資家に対して建築提案を行って売り上げを伸ばしていました。



▲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。
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。

Q投資家とはどのような方ですか？

多くは、本業は会社員として働きながらも、老後の資産形成のために不動産投資を行っている、

いわゆる **サラリーマン投資家** と呼ばれる方々です。

年齢でいえば30代後半～40代で、年収は700万円以上の方々がメインの顧客です。

近年急増 している彼らは、資産形成のために高い利回りを望んでいます。

大手ハウスメーカーでは、建築費が高すぎてアパートを建てても利回りが合わず、

地場の工務店である弊社に相談がきました。

サラリーマン投資家の彼らが求めるのは、 **高利回り×低投資** の木造アパートです。

Qどのようにして投資家を集めたのですか？

投資家同士の紹介で弊社に依頼が殺到しています。

事業を始めた当初は、

不動産会社や銀行に対して投資家の紹介依頼

を積極的に行っていました。

投資家の満足のいく利回りでアパートを提案するうちに、

投資家から新たな投資家の紹介が舞い込む

ようになり、 販促費用をほとんどかけずに

投資家を集客できるようになりました。

年	月	棟数	面積
2026	1月	10	100m ²
2026	2月	12	100m ²
2026	3月	15	100m ²
2026	4月	18	100m ²
2026	5月	20	100m ²
2026	6月	22	100m ²
2026	7月	25	100m ²
2026	8月	28	100m ²
2026	9月	30	100m ²
2026	10月	32	100m ²
2026	11月	35	100m ²
2026	12月	38	100m ²

▲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。

Q投資家に対してどのように

営業するのですか？

投資家に営業する際に最も重要なのは、

とにかく 1週間以内に最初の提案をすることです。

**良い土地は他の投資家も狙っているので、 すぐに売
れていきます。**

そのため、 **手書きのプランと概算の見積もり**でいいので、
投資家のスピード感に合わせて提案をすることで投資家からの信頼を獲得していきました。スピード提案を実現するために、協力業者とも連携しながら、

営業の仕組化を行うことで、効率的な提案ができる体制を整えました。

不動産会社を介した間接営業により、初年度3.5億円の受注



岡山県

株式会社トータルホーム
代表取締役 高橋 茂樹 氏

＜企業プロフィール＞株式会社 トータルホーム（岡山県岡山市）

岡山県岡山市に本社を置く企業で、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。2024年は、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。

Q立ち上げ初年度でどのように3.5億円を受注されたのですか？

ポイントは3つです。

- ①単身世帯向けのアパートの規格化
- ②ローコストアパート専門のブランディング
- ③不動産会社を介した投資家の間接集客/間接営業

上記の3点を岡山県内で徹底的に追求しました。

Q規格のアパートはどのようなものですか？

投資家のニーズに最も合う、

木造2階建て/1R/6戸タイプ と 木造3階建て/1LDK/9戸タイプの2種類です。



利回りを最重視するサラリーマン投資家は、融資に上限もあるため建築費4,000万円～6,000万円のアパートに最も需要があり、あらかじめ規格化しておくことで、投資家が求めるスピード感にも対応できました。

Qどのように投資家にアパートの提案を行いましたか？

不動産会社にアパート提案の仲介をしてもらい、

契約までしております。

投資家の方に直接満足のいく提案を行うことは、
初年度の私たちには難しかったです…。

そのため、投資家を多く抱えている

不動産会社に投資家の紹介促進を行い、

投資家の**間接集客、間接営業の仕組化**を徹底しました。

**Q不動産会社に対する具体的な取り組みを
教えてください。**



木造アパートの専門ブランド↑

まずは、**木造アパート建築専門店**として

CUOREシリーズというブランドを立ち上げました。

大手ハウスメーカーと差別化するために、**ローコスト**を

全面に打ち出し、**高品質×低価格**のアパート専門ブランドとして訴求をスタートしていきました。

訴求の際には、**HPやDM、営業資料**を用いて不動産会社に向けた
大々的な打ち出しを行いました。

地域の工務店でローコストの訴求や
アパートの専門店として打ち出している

競合がほぼいないため、

打ち出し始めて**3か月でSEO検索順位1位**
を獲得する事も出来ました。

そして、不動産会社への訴求を固めた後は、
打ち出した強みとブランドを基に

不動産会社への紹介促進営業

をスタートさせました。

未経験の新入社員の女性に、不動産会社を

1件1件足で回ってもらい、全500件ほどの不動産会社に直接

①ローコスト木造アパート専門店であること

②投資家の紹介をお願いしていること

の2点だけをしっかりと伝えてもらいました。

すると、訪問した約500件の不動産会社のうち、

47件の不動産会社から

案件紹介契約を獲得し、

24件の投資家紹介を受けることができました。

その結果、**初年度5棟/3.5億円の受注**を達成できたのです。



▲超ローコスト木造アパートを打ち出した専門サイト

↓不動産会社に定期的に送っているDM

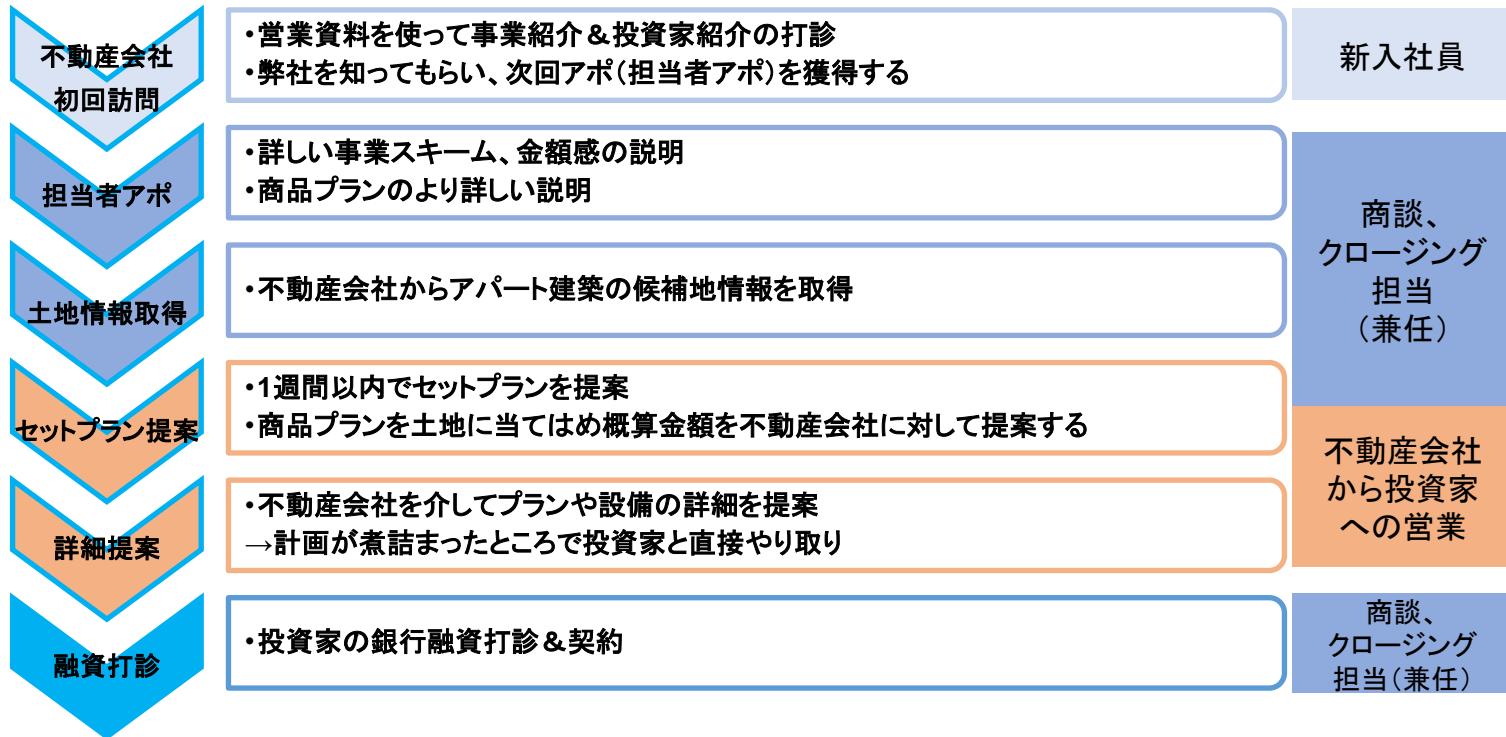


実際の営業資料↑

下記が具体的な弊社の営業フローです。細かい仕様や条件などは、

不動産会社が投資家に対して代わりにヒアリングしてくれるので、私たちにはその要望に沿ったプランを提案するだけです。

営業の手間も少なく、不動産投資に関する詳しい知識も不要でした。



Q 地方でも需要があるんですか？

最初は私自身もそのように考えていました。しかし、土地代や物価の高騰により、都市圏では利回りが合わなくなってしまった投資家たちは、

地方の高利回りな物件を狙っているんです。実際に**他県の投資家**

から岡山での建築問い合わせも続々いただいております。

さらに、**高品質×低価格**を全面に打ち出したことによって、

これまで**大手ハウスメーカーの顧客だった地主からの問い合わせ**も増加するようになりました。聞けば、20~30年前に建築した物件の

建て替えが近年増加しており、大手ハウスメーカーの**サブリース提案**

よりも高利回りのアパートを求めて不動産会社に相談しているとのことでした。

おかげさまで、地主・投資家の両方から問い合わせを獲得できています。

大手ハウスメーカーの 牙城が崩れている今がチャンス



株式会社船井総合研究所
建設支援部 リーダー

南 龍吉

皆様ここまでお読みいただきありがとうございました。

ここからはWebセミナーのご案内です。

テーマは、

「地元の工務店だから選ばれる！

木造アパートで非住宅建築事業参入 です。

本レポートを読まれた経営者の皆様は、本事業が住宅事業に次ぐ、
第2の柱になる可能性を感じられているのではないでしょうか。

同時に、**「うちの地域でもアパート建築がうまくいくのか？」**

と考えられているかもしれません。

実際の木造アパートの着工数は・・・

全国的に右肩上がりで成長 しているんです。

■木造貸家共同住宅着工棟数推移（2020年～2024年）

※建築着工統計調査より株式会社船井総合研究所が作成

地域名	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	伸び率
北海道	4,031	3,353	2,387	2,521	3,554	88%
東北（青森・岩手・宮城・秋田・山形・福島）	1,807	1,814	2,506	2,809	3,160	175%
関東（茨城・栃木・群馬・埼玉・千葉・東京・神奈川）	25,452	24,578	24,436	25,962	31,976	126%
甲信越・北越（新潟・富山・石川・福井・山梨・長野）	1,713	1,983	2,001	2,148	2,325	136%
東海（岐阜・静岡・愛知・三重）	2,753	3,165	3,465	3,884	4,831	175%
関西（滋賀・京都・大阪・兵庫・奈良・和歌山）	10,244	10,804	12,110	13,655	15,176	148%
中国（鳥取・島根・岡山・広島・山口）	1,613	1,908	2,310	2,675	2,267	140%
四国（徳島・香川・愛媛・高知）	273	174	228	121	306	112%
九州（福岡・佐賀・長崎・熊本・大分・宮崎・鹿児島）	3,775	4,457	4,830	5,867	6,708	177%
沖縄	47	16	16	23	11	23%
合計	51,708	52,252	54,116	59,657	70,314	136%

成長を続ける市場の中で、木造アパート建築事業に**非住宅建築未経験から参入**し、

成果を出している住宅会社には**共通する成功ルール**があります。

そのなかでも特に重要なのは、

- ・ニーズに合った商品プランの規格化
- ・木造アパート建築専門のプランディング
- ・間接営業の徹底的な仕組化

この3ポイントです。

もちろん、**成功の秘訣はほかにもある**のですが、

ページの都合上さらに詳しい内容を本レポートだけでは書ききれませんでした。

そこで、今回のセミナーでは、

全国の住宅会社による成功事例をご紹介しながら、みなさま

がアパート建築事業の成功ルールを**自社に落とし込む方法**をお伝えいたします。

木造アパート市場は、**5年間で135%以上成長**している超成長市場です。

さらに、大手ハウスメーカーは競合にならず、地域の工務店もまだ気付いていないという

超ブルーオーシャンの市場もあります。

一般住宅棟数が減少しているなかで、

また、**木造住宅のスペシャリスト**である**地域の工務店**
にこそ、第2の事業柱として最適な商品である

と日々私は実感しております。

セミナーの定員には限りがございますので、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。

最後に、一部とはなりますが、

他事例企業のご紹介をいたします。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 リーダー
南 龍吉

木造アパート建築事業に 実際に取り組まれている会社の声

住宅事業で培ったノウハウが
そのまま活きる事業だと考え
参入を決意しました。



御園建設 株式会社
代表取締役 秋葉幸男 氏

弊社が長年の住宅事業で培ってきた強みである**ローコスト**を打ち出し、
地域の不動産会社に向けて訪問営業を行いました。

船井総合研究所から提供いただいた
営業ツールと研修内容を基に、

未経験パート1名で営業をスタートし、
地域の不動産会社へ販促活動を行いました。

また、訪問した不動産会社へ**メルマガ**でも
継続的にアプローチして、
低価格と高品質を訴求しました。



▲弊社の実際の営業ツールのひとつです。
これらを使って、不動産会社に向けて
投資家紹介を依頼することで、営業未経験
のパート社員でも紹介案件を獲得する事が
できました。

ランク	訪問した? (b)	話が分かる方と お話しできた? (c)	訪問アボ (d)
A	○	○	○
B	○	○	○
B	○	○	○
B	○	○	○
B	○	○	○
B	○	○	○
C	○	○	○
A	○	○	○

▲パートに不動産会社を訪問してもらう際の
実際の営業管理シートです。流れを可視化して
チェックすることで、営業の仕組化を可能にして
おります。

すると、**事業開始3か月で15件以上**の
反響があり、会員数1,000人を超える投資家の

コミュニティにも出会うことができ、現在は**1.3億円の受注見込**です。

地域の工務店で打ち出している会社がないからこそ、
1度アピールするだけで紹介が止まらない事業です。

木造アパート建築事業に 実際に取り組まれている会社の声

非住宅建築事業の柱として
木造アパートは必要不可欠な
商品だと感じ参入しました。



株式会社 エイワハウジング
代表取締役 矢野永知 氏

非住宅建築事業の拡大のため、**木造アパート建築専門店**として
ブランドを立ち上げ、事業をスタートしました。

事業参入3か月でwebサイトから

20件以上の問い合わせ

を獲得する事ができたのですが、
これらの問い合わせはすべて

広告費用0円で獲得しております。



▲弊社のWebサイトとメルマガの例です。
明確にローコストと高利回りを訴求することで、
販促費用をほとんどかけずにWebからの集客を
実現しています。

大阪でもローコストなアパートを打ち出す地域の会社はおらず、
Webサイトをオープンしてから2か月で**自然検索順位も1位**になりました。

また不動産会社・投資家に向けたメルマガからも反響があり、

ほとんど販促費用をかけずに集客することができています。

今も増え続ける問い合わせに、**投資家の勢い**を実感し続けています。

超ローコスト木造アパート建築事業新規参入セミナー

セミナー講座内容

第一講座

事業概要と全国の成功事例について

住宅事業から「超ローコスト木造アパート建築事業」に新規参入するための具体的な方法をご説明いたします。投資家に刺さるアパートの規格や効率的な集客方法、仕組化されたBtoB営業の手法などを、全国で取り組んでいる生の事例を交えながら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
河村 潤平

第二講座

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。全国で「超ローコスト木造アパート事業」の立ち上げコンサルティングを行っている船井総合研究所より、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 リーダー
南 龍吉

全日程オンライン開催／PC・スマホでセミナー参加



2026年

2月 20日 金 24日 火 27日 金 3月 3日 火

【申込期日】

・銀行振込 : 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

全日程 16:00～17:30 (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（ID：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

本セミナーは当社ホームページより
お申込みいただけます！

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、
お申込みフォームよりお申込みくださいませ



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/137028>

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。

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

お申込みは
↓ コチラ



突然のお便りとなり、大変恐れ入ります。

株式会社船井総合研究所の河村潤平と申します。

この度、1棟5000万円、投資家向け木造アパートの建築事業についてご案内させていただきたく、お便りをお送りさせていただいた次第です。

同封のパンフレットには、岡山県にて事業参入初年度で5棟3.5億円の売り上げを達成された株式会社トータルホーム様、事業立ち上げ3年目で20棟13億円の売り上げを達成されたグリーンホーム・アドバンス株式会社様の成功までの軌跡をインタビューレポートとしてまとめております。

この事業は、大手ハウスメーカーに対して価格競争力のある地域の工務店が、サラリーマン投資家と言われる人達のニーズに合う商品を規格化し、打ち出していくことで競合他社と差別化し、リピートや紹介による受注を拡大していく事業です。

詳しい内容については、同封のレポートにて記載させていただいております。

ぜひご一読いただき、皆様の新たなる収益の柱としてご検討いただけますと幸いでございます。

株式会社船井総合研究所 河村潤平

※お早めにお申し込みください

本事業は先行者利益の大きな事業になります。

定員には限りがございますので、ご興味のある方はお早めにお申し込みいただけますと幸いです。