

リフォーム業界向け

年商+3億円 | 新しい住宅マーケット

2026年 **2/11**水・**13**金・**16**月

各日14:00~17:00 オンラインセミナー開催

これからの**中小リフォーム会社**は

8坪の家を売れ!

**単身世帯・家を買えない層が増えている時代、
住宅会社も知らない新しいマーケットがあった!**



1~2世帯向け 8坪サイズの
“運べる家”が密かに売れている!

- チラシ20万枚で40組もの来場実績
- 単価800~1,000万円・粗利率25%~
- 打合せ3回で契約、工期わずか1ヶ月半
- 営業1名・監督1名で年商+3億円も可能
- 基礎工事後に上物を運んで設置するだけ

全国各地の有力リフォーム会社も注目のビジネスモデル!

「まさにこれからの時代にあった商品であり、
リフォーム会社が切り拓くべきマーケットだと感じて、
当社でもSmALL事業に取り組みたいと思いました。」

前回セミナーご聴講者の声
※本セミナーでの登壇はございません。

株式会社ハウジング重兵衛(千葉県)
代表取締役社長 菅谷 重貴氏

今すぐ取り組めるリフォーム会社の高収益新規事業セミナー

お問い合わせNo.S137108

主催



サステナブル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



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。

137108



15年にわたりリフォームの現場の最前線で
課題と向き合ってきた私からの本気の提言です。

もし新規事業を始めるなら、 スモールハウス事業に参入すべき

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

■「リフォームは忙しい。だけど利益が残らない。」 あなたも、そんな焦りを抱えていませんか？

ある経営者の方が漏らしていました。

「仕事がなくはない。でも粗利は落ちていく。競争は増える。

大手もどんどん参入してくる。社員の給料も上げられない…」

——あなたの会社も、似たような壁に突き当たっていませんか？

リフォーム市場は成熟し、

1件あたりの単価は横ばい、しかし競争と広告費は上がる一方。

そして、人件費の上昇、働き方改革…。

1人あたりの生産性には明確な“上限”が見え始めています。

その一方で、生活者の現実も変わっています。

・1～2人世帯の急増

・建築費高騰で「普通の家は買えない」層の拡大

つまり、

今の住宅供給モデルではカバーできない“巨大なギャップ”が生まれているのです。

これはピンチではありません。

むしろ、**リフォーム会社だけが拾えるチャンス**が、今まさに広がっています。

■住宅会社が本気でやりにくい“見落とし市場”に、 リフォーム会社こそ一番スムーズに入れる

解決策は、**8坪サイズ・運べる小さな家「SmALL」**。

SmALLは、トレーラーハウスでも、コンテナでもありません。

1～2人世帯向けに最適化された“暮らせる”小さな住宅。もちろん住宅ローンも組める。

そしてこの領域こそ住宅会社には手を出しづらい、しかし需要は爆増する“空白地帯”。

■なぜ住宅会社は本気で取り組めないのか？4つの理由

① 小規模住宅は利益構造と合わない

住宅会社は3,000～4,000万円クラスの家が軸。

1,000万円未満の商品は営業コスト・現場管理・設計の全てにおいて採算がとりづらい。

リフォーム会社なら当たり前に扱っている価格帯が、住宅会社には合わないのです。

② モデルハウス用の土地が高コスト（借地でOKという発想がない）

住宅会社の常識：「モデルハウスを出す＝土地購入＋建物数千万円」

しかしSmALLは“運べる”。**借地でOK。低コスト。短期間でオープンできる。**

住宅会社にはこの発想がない。（通常トラックでの運搬可能、設置性が高い）

③ 狭小地に弱い（SmALLは得意分野）

住宅会社は標準化商品が主力のため、狭小地・変形地・前面道路が狭い土地は不向き。

SmALLは一般トラックで運搬可能・搬入不可でも現場建築に切り替え可能という

柔軟性があるため、**狭小地案件を落とさない。**

④ 1～2人世帯専門のブランドを作りにくい

住宅会社のメインターゲットは「ファミリー層」。

だから「1～2人暮らし専門」「8坪の住宅」というブランドは構造的に作りづらい。

しかし、**リフォーム会社は生活者の多様なニーズを日常的に扱っているため、**

この層に最も近い。

■新築をやっていないからこそ成功しやすいビジネス

住宅会社が積極的に取り組まない理由をさきほど述べましたが、

リフォーム会社である皆様からすればどうでしょうか？

- ・ **打合せわずか3回で契約、工期は一か月半で現場管理の手間はほぼナシ**
- ・ **それで1件あたりの完工粗利は200万円にも、300万円にもなる**
- ・ **閑散期にSmALLユニット在庫として自社製造すれば職人の仕事を埋められる**

まさにリフォーム会社の経営課題を解決する魅力が詰まった事業だと思いませんか？

そしてSmALL事業はリフォーム会社の資産・協力業者・人材を

そのまま横展開して手軽にスタートできる **“最も低リスクな新規事業”** です。

立ち上げ ステップ ①	<u>施工体制は既存のリフォーム協力業者でOK</u> 最初必要なのは 基礎工事、給排水工事、電気工事の業者だけ。 いまの貴社の職人ネットワークで完結します。
立ち上げ ステップ ②	<u>最初は「完成ユニット」を買って、置くだけ</u> SmALLはアセットポケット社が製造。 貴社は 基礎を作る→運ばれてくるユニットを設置するだけ 。 モデル棟も 借地でOK だから、 土地購入なし・造成費なし・スピード出店可能 リフォームショールームよりはるかに楽です。
立ち上げ ステップ ③	<u>ゆくゆくは自社内でユニット製造も可能</u> 大工が製造現場を見学し、 倉庫や空き地で組立トレーニングを積みば... 自社内製化・職人の年間稼働安定・在庫→即納体制・粗利率30%超え という成長ルートも描けます。
立ち上げ ステップ ④	<u>集客と営業は導入パッケージで“勝ちパターン”をすぐに確立</u> 船井総合研究所が導き出したモデルは 月15組来場 × 契約率13% × 平均単価約1,000万円 。 WEB広告・チラシ・専門サイト 実物体感によるクロージング・初回資金計画の徹底 すべての流れがテンプレート化されています。
立ち上げ ステップ ⑤	<u>半年で集客スタート、7～8ヶ月で受注フェーズへ</u> リフォームショールーム出店と比較すると 投資も作業量も圧倒的に軽い 。 最短で半年後には初来場が動き始めます。

■3年後、会社は“二極化”します

- ・ リフォームだけでジリジリ利益が削られる会社
- ・ 高単価で高生産性の新事業を持ち、社員に投資できる会社

どちらになるかは、**いま、この市場に入るかどうか**で決まります。

SmALLは、あなたが「地域で一番最初に“1～2人世帯向け住宅事業”を立ち上げる」

ための最短ルートです。

これは一過性の流行ではありません。社会構造の変化が生み出した **必然の市場** です。

- **高単価**
- **短工期**
- **競合が少なく、住宅会社ともかぶらない**
- **そして、確実に伸びる1～2人世帯市場**

あなたの会社が数年後、

「社員の収入が上がり、採用も強くなり、地域で独自ポジションを持つ会社」

として輝くかどうか。その第一歩が、今回のセミナーです。

■今すぐ、あなたの地域で他社に先駆けて、 成功モデルを確立してください！

『今すぐ取り組めるリフォーム会社の高収益新規事業セミナー』
（簡単に作れて売れる8坪サイズのスモールハウス事業）
開催日程：2026/02/11（水）・13（金）・16（月）
形式：どこからでも聴講できるオンライン開催

あなたが一步踏み出すだけで、

会社の未来は、社員の未来は、地域の住宅市場は変わります。

ご参加を、心よりお待ちしております。

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**

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える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%

このような皆様にオススメ 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マーケット等に関心がある皆様

☐ 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皆様

☐ 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皆様

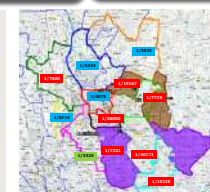
少しでも興味を持っていたいただいた皆様は、ぜひセミナーにご参加ください。
モデル企業が実際に取り組んだ内容を基に、具体的な戦術や取り組み方、数値モデルまで詳細にお伝えします。

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
《特別ゲスト講演》
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

今すぐ取り組めるリフォーム会社の高収益新規事業セミナー

1～2人世帯比率が増えて、従来の住宅を買える層が減っている時代に、
新たに成長している建築マーケットをいち早く攻略する！

開催
日時

2026年

2月11日^水・13日^金・16日^月

セミナー時間

全日程とも14:00～17:00 (受付開始13:30より)

オンライン開催

受講料

一般価格 税抜 12,500円 (税込 13,750円)

会員価格 税抜 10,000円 (税込 11,000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

第一講座

市場トレンド解説一住宅会社が本格的に取り組んでいない 「短工期・低コスト・移動可能な小さな家」がなぜ売れ始めているのか？

▶なぜ今、「小さな家」が注目されているのでしょうか？本講座では、大手住宅会社が本格参入していない「短工期・低コスト・移動可能」という特性を持つスモールハウス市場の最新トレンドを解説。コロナ以降の価値観の変化や日本における1世帯あたり構成人数減少の流れ、新たな顧客ニーズ(趣味の部屋、離れ、店舗利用など)を捉え、リフォーム会社が参入すべき理由を明らかにします。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 日野 信



第二講座

先進リフォーム企業も密かに取り組んでいる スモールハウス事業事例を一挙解説

▶ハウスメーカーや住宅会社にとっては低単価で市場が小さい「タイニーハウス」や「トレーラーハウス」は、リフォーム会社にとって競合が少ない新しい市場です。これらの事業を通して新築事業に初めて取り組んだ会社の最新の成功事例を解説します。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 小栗 勘太



第三講座

【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

▶新築事業の経験がない会社でも販売可能なスモールハウス「SmALL」の開発者、株式会社アセットポケット代表・伊藤彰彦氏が登壇。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



第四講座

リフォーム会社が住宅新興市場・ニッチマーケットで勝ち残るための 具体的なステップ

▶貴社がスモールハウス事業で勝ち残るための具体的なステップとロードマップをお伝えします。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までを網羅する講座です。

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/137108>

【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繋がらなくなっております。
※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。
ご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

