

太陽光業界向け

年商+3億円 | 新しい住宅マーケット

2026年3/27(金)・3/30(月)

各日14:00~17:00 オンラインセミナー開催

これからの太陽光事業者は

8坪の家を売ろう

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800~1000万円・粗利率25%~
- ・打ち合わせ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

主催

太陽光事業者のためのコンパクトハウス事業セミナー

お問い合わせNo. : S138973



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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

138973



オンライン開催！

# なぜ8坪の新築が 太陽光事業者にとって 「現実的な次の一手」なのか

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

最近、太陽光事業者の方からこんな声を聞くことが増えてきました。

**「調整区域の産業用太陽光、この先どうなるか  
分からないですよね…」**

**「すでに設置した分はいいけれど、これから同じモデル  
で増やしていくのは、正直、怖さがある。」**

実際、調整区域×産業用太陽光を取り巻く環境は、年々不透明さを増しています。

- ・規制強化の可能性
- ・地域住民との摩擦
- ・“撤廃されるのではないか”という不安
- ・新規案件が読みづらい状況

一方で、**「では次の収益の柱は何？」**と聞かれると、**明確な代替案が見つからない。**——この状態こそが、

今の太陽光事業者が直面している最大の経営課題ではないでしょうか。

今回お伝えしたいのは、「調整区域をどう活かすか」ではありません。

“調整区域に依存しない収益構造を持つ”という考え方です。

そこで注目していただきたいのが、**8坪サイズの**

**スモールハウス「SmALL」**です。

SmALLは、・トレーラーハウスでも・コンテナハウスでもありません。

れっきとした「住宅」として成立する、1～2人暮らし向けの小さな家です。

この住宅が、今、太陽光事業者にとって非常に相性の良い新規事業になり始めています。

▼SmALL外観&内観写真



なぜなら——

太陽光事業者の皆様はすでに、・土地・造成・基礎に関する知識・電気工事・インフラの理解・「初期投資→回収」という事業感覚を持っているからです。

これは、**一般の住宅会社や工務店よりも、**

**むしろ優位なポジション**です。

なぜSmALLは、太陽光事業者にとって「現実的な次の一手」なのか？

理由はシンプルです。

## ① 大規模投資がいらぬ

SmALLは、大規模な分譲開発やモデルハウス投資が不要。

- ・借地でも展開可能
- ・1棟900～1,200万円
- ・短工期・規格化商品

これは、産業用太陽光の“次の投資”としても現実的なサイズ感です。

## ② 調整区域に依存しない

住宅として成立するため、「調整区域ありき」の事業ではありません。

将来の規制リスクに経営が引きずられないモデルを構築できます。

## ③ 太陽光×住宅という親和性

SmALLは小さいからこそ、

- ・太陽光
- ・蓄電池
- ・オフグリッド的提案

との相性が非常に良い。

「エネルギーまで含めた暮らし提案」は、

太陽光事業者だからこそできる強みです。

**3年後、太陽光事業者は明確に二極化します。**

- ・規制・環境変化に振り回され続ける会社
- ・エネルギー×住宅で、新しい収益モデルを持つ会社

**どちらになるかは、今、この市場に入るかどうかで決まります。**

SmALLは、

- ・**大手住宅会社が本気で取りに来ない**
- ・**競合がまだ少ない**
- ・**1～2人暮らしという確実に伸びる市場**

この3つがそろった**“空白市場”**です。

▶ 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。



今回のセミナーでは、

- ・なぜ今、SmALLなのか
- ・太陽光事業者が  
どう組み合わせればよいのか
- ・失敗しない事業立ち上げの考え方

を、事例と数字ベースでお伝えします。ぜひ、ご参加ください。

ゲスト  
企業

究極の小さな家 SmALLが生まれた理由

## 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

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です。

私がSmALLを開発した理由は、とてもシンプルです。

**「無理をしなくても、きちんと売れ続ける住宅  
をつくりたかった」**それだけです。

SmALLは、6～8坪・900万円台の住宅ローンが使えるれっきとした「住宅」です。15～20年で返済できる価格。必要になれば、1部屋ずつ増築できる。**「無理なく導入できること」**を最優先に設計しました。

そしてSmALLは、住居目的だけでなく、事務所・店舗などのBtoB用途でも選ばれています。

- ・小規模オフィス
- ・サロンや物販店舗
- ・スタートアップの拠点
- ・事業用の離れ・分室

用途を限定しないからこそ、需要の幅が広がり、事業として安定する。

これも、最初から意図して設計したポイントです。

SmALLはコンパクトだからこそ、間取り、収納、設備、動線のすべてが重要になります。だから私は、冷蔵庫のサイズや収納位置まで細かく仕様を決めました。**小さい建物ほど、つくるのは難しい。**

それを本気でやったのが、SmALLです。

▶無駄がなく、暮らしやすい。SmALLの内観。



実際に、青森県十和田市で、SmALLを軸に売上**2.5億円**をつくることができました。特別な立地でも、特別な広告でもありません。

住居としても、**事務所・店舗としても、「ちょうどいい建物」を無理のない価格で提供**した。それだけで、数字はきちんと積み上がりました。



SmALLは、

会社の主力商品ではありません。ただ、事業を安定させる軸にはなります。

- ・大きな初期投資がいらない
- ・一棟ずつ積み上げられる
- ・用途が幅広く、需要が読みやすい
- ・エネルギー事業とも相性がいい

私はSmALLを、「**大きくなくていい。でも、ちゃんと回り続ける建物**」として設計しました。それが、これからの時代に必要な形だと考えています。

株式会社アセットポケット  
代表取締役

**伊藤彰彦**

## 講座

## セミナー内容

### 第1講座

#### 建材業界時流予測

市場トレンド解説—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？

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

### 第2講座

#### ゲスト講座

【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

株式会社アセットポケット 代表取締役 伊藤彰彦氏

### 第3講座

#### まとめ講座

太陽光事業者が住宅新興市場・ニッチマーケットで勝ち残るための具体的なステップ

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

#### 開催日時

2026年3月27日（金）

2026年3月30日（月）

14:00～17:00（ログイン開始：開始時刻30分前～）

#### 開催方法

オンライン開催

#### お申込み期日

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がございます

#### 受講料

一般価格 税抜20,000円（税込22,000円） / 一名様 会員価格 税抜16,000円（税込17,600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。



### 【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138973>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に  
右上検索マークに「138973」をご入力し検索ください。



E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。