

塗装業界向け

2026年5/11月・13水・15金

オンラインセミナー開催 各日13:00~16:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

住宅会社・工務店が扱わない

「運んで置くだけの家」を

塗装会社が売って業績アップ

チラシ20万枚で
40組もの来場実績

単価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



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!

住宅営業未経験でも

年商 + 3億円

単身世帯や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!

塗装会社のためのスモールハウス事業解説セミナー

お問い合わせNo.S140484

主催

サステナブルグロ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。 140484

**新規ビジネス初公開
住宅塗装成熟期に
勝ち残る秘策**

**「運んで置くだけの8坪の住宅商品で、
新築事業未経験でも年商+3億円」**

**塗装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	本部費や減価償却、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!? スモールハウス事業が塗装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、どの商圏でも「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

チラシ折込わずか4万枚で
月間20組来場

月20万円のWeb広告とYoutubeで
月間10件反響

年間売上高3億円
年粗利7,500万円

人員体制は少人数でOK
営業2名・監督1名

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
- より大きな建築マーケットや法人・非住宅マーケット等に関心がある
- 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
- いまの商圏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

少しでも興味を持っていただいた方は、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
「売れる商圏とターゲット」



建築工事業界 支援歴14年 支援実績数累計170社※
※建築士連盟の研究員における講演および
業種別コンソーシアム対談企画委員

移動式木造モジュール
「SmALL」企画・開発者

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
マネージャー 齋藤 勇人

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

株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
マーケティング・ディレクター 日野 信



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

塗装会社の事業者の皆様へ。

現在、塗装業界も非常に厳しい局面に立たされているかと思えます。

- ・住宅塗装をやっている会社は特に競争過多で集客に大苦戦
- ・集客コスト高騰&受注率低下で業績低迷
- ・原価高騰の影響もあって利益率減少
- ・次のマーケットとして注目されている非住宅塗装も難易度が高く、誰でも手を出せる領域ではない。既存の体制では踏み込みにくい。

昨年はリフォーム・塗装工事業の倒産件数は過去最多となりました。

しかし、この現状を打破する明確な次の一手があります。

それはずばり**業態付加（住宅塗装と相乗効果のある新しい市場への参入）**です。

では、私どもが住宅塗装をメイン事業としている会社に今お勧めしたい高収益で低リスクな新規事業とは何かと言いますと…

答えは「8坪の家を売る」ことです。

本日は、新築事業の経験がゼロの塗装会社でもすぐに始められ、年商+3億円を目指せる「スモールハウス事業」のご案内です。

なぜ、塗装会社が『8坪の新築住宅』を 売るべきなのか？

1. 「家を買えない・大きな家はいらぬ」層の急増

現在、生活者を取り巻く環境は大きく変わっており、従来の住宅市場では満たせないニーズが膨れ上がっています。

1~2人世帯の急増

単身者や夫婦のみの世帯が増加しています。

建築費高騰による影響

資材価格上昇などにより「従来の家を買えない層」も増えています。

価値観の多様化

ミニマリスト志向、趣味部屋やセカンドハウス、あるいは母屋を改修せず敷地内に同居するといった「大きな家は不要」と考える層が確実に存在しています。

2. 住宅会社にとっては本気でやりにくい市場

住宅会社は単価3,000~4,000万円の商品を売ることを前提とした事業構造や組織体制が構築されているのが通常です。

そのような中で単価が1,000万円未満の商品を売るとなると、営業・現場管理・設計のあらゆる面で採算がとりづらくなります。**塗装会社やリフォーム会社なら「高単価」にあたる価格帯が、住宅会社にとっては「割に合わない小さな仕事」になるのです。**

3. 住宅塗装会社やリフォーム会社と相性が良い商品

圧倒的な高単価と高粗利

SmALLであれば単価800~1,000万円、粗利率は**25%以上**を見込めます。1件あたり200~250万円という大きな粗利を確保でき、少人数（営業1名・監督1名など）でも生産性を高めることが可能です。

新築の専門知識・自社大工は不要

「新築のノウハウも、設計士もない」というご心配は無用です。SmALLは設計・積算が不要な規格化された仕様です。基礎工事後に上物を運んで設置するだけなので、大規模なりノベーションよりもはるかに施工管理が簡単です。

超短期決戦の営業スタイル

塗装営業で培った「BtoCの販売力」がそのまま活かされます。プランニングの手間が省かれているため、打合せはわずか3回、工期も約1ヶ月半（25日前後）で完工・資金回収が可能です。

8坪サイズ・運べる小さな住宅「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”小さな住宅であり、もちろん住宅ローンも組めます。

そして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、住宅塗装をやってきた皆様からすればどうでしょうか？

- ・打合せ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、300万円にもなる
- ・閑散期に在庫ユニットとして自社製造すれば職人の仕事が埋まる

まさに塗装会社や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？

立ち上げステップ ①	施工体制は現在の貴社のネットワークでほぼOK 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するはずです。
立ち上げステップ ②	最初は「完成ユニット」を買って、置くだけ 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。
立ち上げステップ ③	ゆくゆくは自社内でユニット製造も可能 倉庫や空き地で組立経験を積み、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	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 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	半年で集客スタート、7~8ヶ月で受注フェーズへ 住宅塗装専門店のショールーム店舗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、業界はさらに“二極化”する

- ・塗装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

塗装会社のためのスモールハウス事業解説セミナー 開催概要

開催日程：2026年5月11日（月）、13日（水）、15日（金）
開催時間：全日程とも 13:00~16:00（ログイン開始：開始時刻30分前~）
開催形式：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）

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

塗装会社のためのスモールハウス事業解説セミナー

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 5月11日(月)・13日(水)・15日(金)

セミナー時間

オンライン開催

全日程とも13:00～16:00 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

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がございます

第一講座

【時流解説】

2026年以降の塗装業界の予測とスモールハウス市場の可能性

▶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、塗装会社や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 マネージング・ディレクター 日野 信



第二講座

【事例公開】

住宅事業未経験でも売れた！運んで置くだけの超シンプルな「8坪の住宅ビジネス」

▶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、塗装会社や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 リーダー

小栗 勘太



第三講座

【商品・施工】

工期1ヶ月半！職人不足も解消できる新世代スモールハウス「SmALL」とは？

▶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

【まとめ】

塗装会社が新しい住宅市場で勝つための具体的なアクションプラン

▶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、塗装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 マネージャー

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/140484>

