

住宅会社が**低投資・省人化**でできる新規事業

YouTubeで260万回再生された話題沸騰中の

# 運んで置くだけの家



この商品1つで、新規集客から営業、施工まで誰でもできる仕組みが手に入りました。

年間25棟受注  
売上3億円  
粗利8,000万円

1人いれば事業  
が立ち上がる!  
施工は外注OK

6つのプランから  
提案するだけの  
シンプルな営業

株式会社アセットポケット  
代表取締役 伊藤彰彦氏

主催

住宅会社の“第三の柱”構築戦略セミナー



お問い合わせNo. : S140834



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)

140834



# 究極の小さな家SmALLは、 ” 確実に回る住宅” として設計しました

株式会社アセットポケット  
代表取締役 伊藤彰彦 氏

住宅業界は今、大きな転換点に来ています。

- ・着工戸数の減少
- ・職人不足
- ・資材高騰

これまでの住宅づくりでは利益が出にくくなってきました。

そこで私が考えたのが「**もっとシンプル**な住宅」です。

完成したものをトラックで運び現地に置くだけ。

この建物のルームツアー動画はYouTubeで**260万回**

以上再生。

多くの住宅会社が「これだ」と感じた理由がここにあります。

▼SmALL外観&内観写真



SmALLは小屋でもトレーラーハウスでもありません。  
れっきとした住宅です。

更地でいいのですが、  
建築場所を用意し、そこで  
内装まで完成した住宅を  
作ります。

そしてそれをトラックで  
現地まで運びます。  
そして、設置するだけ。



施工期間はわずか**数日～1週間程度**。

一般的な住宅では考えられないスピードです。

さらに

6つの基本プランだけで構成されているため、

**設計手間は一切かかりません。**

だから

- ・品質が安定
- ・コストが明確
- ・短工期

という住宅商品が、  
実現しました。



このビジネスの最大の特徴は、**初期投資が小さく、少人数ですぐに始められる**ことです。

まず、住宅会社がやることはとてもシンプル。

- ①集客
  - ②提案
  - ③販売
- 以上です。

施工は外注でも可能です。つまり、少人数でも成立するビジネスです。



実際に、ウチの会社だと、私1人で実施しています。

その結果、  
**年間25棟受注**  
**売上3億円**  
**粗利8,000万円**  
という実績を出せました。

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

▲住宅ローンの返済期間が短いことも  
お客様から好評なポイント

つまり、人が1人いれば、十分に成立してしまう  
ビジネスなのです。

私は長く住宅業界に関わってきました。  
そして今強く感じていることがあります。

それは

**「住宅はもっと自由になれる」**

ということです。

これまで住宅は

- ・土地が必要
- ・建築期間が長い
- ・費用が高い

という大きなハードルがありました。

しかしSmALLはそのハードルを大きく下げます。

これからの住宅会社は

家を建てる会社だけではなく

**暮らしを提供する会社**に変わっていきます。

SmALLはその第一歩になる商品です。

もしあなたの会社が

- ・新規事業を探している
- ・住宅事業の次の柱が欲しい
- ・少人数でできる事業を作りたい

そう考えているなら

SmALLは非常に面白い選択肢になるはずです。

オンライン開催！



# スモールハウス事業 参入・成功のポイントが1日で分かる

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

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部の  
小栗と申します。

ここからの話の結論を先に申し上げますと、  
1日でスモールハウスが分かり、事業参入の可能性を  
模索できる、  
「SmALL事業の立ち上げセミナー」開催のご案内です。

この住宅は工場で作成 → トラックで運ぶ → 設置という、  
これまでの住宅とはまったく違う仕組みです。  
この建物の動画は、YouTubeで260万回以上再生され  
ました。

これまでもスモールハウスというジャンルの建築物は存在し  
ていました。

それなのに、なぜ「SmALL」という商品は  
今話題になっているのでしょうか？  
そして、多くの住宅会社が注目しているの  
か？

住宅業界は今、大きな転換期に入っています。

- ・住宅着工戸数の減少
- ・職人不足の深刻化
- ・建築資材の高騰
- ・施工期間の長期化

これまでの住宅ビジネスは年々難易度が上がってきています。

一方で今「**小規模住宅**」へのニーズは確実に拡大しています。

例えば

- ・別荘
- ・セカンドハウス
- ・二拠点生活住宅
- ・コンパクト賃貸住宅

など、これまでとは異なる新しい住まい方が広がっています。



つまり、今**小さく建てる住宅市場が大きく拡大**しているのです。

その新しい住宅の形として注目されているのが**SmALL**です。



SmALLは工場で完成させた住宅をそのまま現地へ運び、設置する住宅です。

従来の住宅のように現場で長期間施工するのではなく、

**工場生産 → 運搬 → 設置**

というシンプルな工程で住宅を提供します。

そのため

- ・ **工期が短い**
- ・ **人手が少なくて済む**
- ・ **品質が安定する**

というメリットがあります。

さらにSmALLは6つの基本プランから提案するため営業も非常にシンプルです。

つまりSmALLは**住宅会社が扱いやすい**  
**新しい住宅商品**として、  
多くの住宅会社から注目を集めています。

SmALLの特徴は  
住宅用途だけではないことです。

最近では

**法人用途としてのニーズ**も急速に広がっています。

例えば

- ・宿泊施設
  - ・貸別荘
  - ・店舗
  - ・事務所
  - ・サテライトオフィス
- など様々な事業で活用されています。

特に、観光施設や宿泊施設では短期間で設置できる建物として大きな注目を集めています。

例えば

- ・宿泊施設の客室追加
  - ・店舗の新規出店
  - ・地方創生プロジェクト
- など、事業用途としても活用の幅が広がっています。

つまりSmALLは**住宅商品であり事業用建物でもある**という大きな可能性を持つ商品なのです。

SmALL事業の特徴は**低投資で始められる**ことです。

通常、新しい住宅商品を  
開発する場合

- ・商品開発
- ・設計
- ・施工体制
- ・営業ツール

など多くの準備が必要になります。

しかしSmALLでは

**商品仕様や設計がすでに体系化**されています。

そのため、住宅会社が行うのは

- ①集客
- ②提案
- ③販売

というシンプルな流れです。

施工についても、自社施工だけでなく外注施工という形でも対応可能です。

つまり**少人数でも成立する**住宅ビジネスになります。

さらに

住宅販売だけでなく、宿泊施設や店舗などの  
BtoB案件も受注できるため売上の幅が大きく広がります。

**最後に、これだけお伝えさせていただきます。**

今回のご案内は全国の住宅会社に  
一斉送信しているものではありません。

事前にホームページなどを拝見しSmALL事業に参入すれば**地域で差別化できると感じた企業様に限定してお送り**しています。

現在SmALL住宅は住宅用途だけでなく宿泊施設や  
店舗など、BtoB用途でも広がり始めています。

しかし、**この市場に参入している住宅会社は  
まだ多くありません。**

だからこそ今参入することで、地域での先行ポジションを  
取れる事業の柱になる可能性があります。

今回のセミナーでは

- ・SmALL住宅の商品仕様
- ・販売方法
- ・施工体制
- ・BtoB案件の作り方

など、事業立ち上げのポイントをお伝えします。

「自社でもできるのか？」

その判断のためにもぜひ一度セミナーにご参加ください。

## 第1講座

## 「注文住宅依存から脱却せよ」— 人材不足時代に勝ち続ける住宅会社の構造改革

住宅価格の高騰、若年層の購買力低下、人材不足の深刻化。今までの4人体制モデルでは利益が残りにくい時代に入っています。本講座では、注文住宅依存から脱却し、「人を増やさずに売上をつくる」新たな収益構造の考え方を解説。これからの10年を生き抜くための経営判断の視点を提示します。

株式会社船井総合研究所 リーダー 小栗勘太

## 第2講座

## SmALLが実現した省人化×新市場戦略

完全規格化により設計・インテリアコーディネーターを必要としない体制を実現。少人数でも高い再現性で展開できるSmALL事業の全体像を、実際の導入事例と数値を交えて公開します。なぜ若年層やセカンド需要を取り込めるのか、そして省人化と収益性を両立できる理由を具体的に解説します。

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

## 「6か月で第三の柱を立ち上げる実行ロードマップ」— 今いる人員だけで始める導入設計 —

新事業は“構想”ではなく“実装”がすべて。本講座では、SmALLを第三の柱として立ち上げるための具体的な導入ステップを解説します。商圈設計、価格帯の決め方、注文住宅との棲み分け、集客導線、営業フローまでを整理。今いる人員だけで6か月以内に形にするための実践ロードマップを提示します。

株式会社船井総合研究所 マネージャー 齋藤勇人

開催日時

2026年5月27日（水）

2026年5月28日（木）

2026年5月29日（金）

13:00～15:30（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/140834>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に  
右上検索マークに「140834」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。