

**建材
業界向け**

500社以上の

**住宅・リフォーム会員を持つ、
株式会社船井総合研究所が1年かけて
集めたデータと成功事例から厳選した**

クライアント先に
提案できる!!
自社でもできる!!
新規事業

たった
2時間で
わかる

8選

非住宅建築

- 単価5,000万～3億の受注
- 住宅と同じ施工体制で可能
- BtoB営業のリピート受注

空き家活用

- 空き家の増加が社会問題
- 粗利生産性3,000万越え/人
- 未経験&担当1名から始められる省人化ビジネス

リフォーム リノベーション

- ストック型のビジネスモデル(リピート化すれば定期的な売上へ)
- 回転率の良い新規事業
- アフターは競合ゼロで有償工事を獲得可能

民泊

- 1棟当たり最大3,200万円の安定収入
- 既存事業を活かせる新規事業
- 売却して大幅利益も獲得可能

ムービング ハウス

- 仕事が絶えない災害用住宅
- 完全仕組み化された工場オペレーション
- 行政・自治体との連携

トレーラーハウス 宿泊

- 実質利回り25%越えを実現
- 調整区域に設置可能
- 非競合ビジネス

トレーラーハウス 製造販売

- 営業利益率20%を実現
- 調整区域に設置可能
- 非競合ビジネス

SmALLハウス

- 8坪の移動式木造住宅
- 性能・価格競争から脱却
- 打合せ3回・工期45日で1件あたり粗利250万円

**住宅業界が厳しい中でも新規ビジネス立ち上げが
皆様やクライアント先に一筋の光を見出す！** 本業の詳細は
中面へ！

**オンライン
開催**

2026年 **7月8日(水)・11日(土)・14日(火)**

建材・住宅資材業界向け新規事業サミット

13:00～15:00(ログイン開始:開始時刻30分前～)

 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

お問い合わせ No.S142173



142173

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)

非住宅木造建築

単価5,000万円～3億円!! 急成長のBtoB木造建築マーケット

◎事業の魅力

- ・ 500㎡から1,000㎡の領域は積極的な販促をしている企業がないので**競合ナシ**
- ・ **5,000万円～3億円と高単価**で高い利益額を確保できる
- ・ **住宅と同じ施工体制**で対応できる
- ・ BtoB営業で**リピート受注**による固定利益を創出できる

◎講座内の注目ポイント

- ・ 住宅会社が成功した事例を公開
- ・ 新規事業として立ち上げる際のポイントをご紹介します



空き家活用

1営業あたり粗利生産性3,000万円越え

◎事業の魅力

- ・ **社会問題**である空き家数増加を追い風にできる
- ・ 空き家を活用して**収益化**するビジネスモデルです
- ・ 参入3年目で**営業利益率10%**が実現可能です
- ・ 未経験担当者1名から参入できる**省人化ビジネス**

◎講座内の注目ポイント

- ・ 空き家活用が現在注目されている理由を解説
- ・ 1棟粗利350万円で契約する販売戦略



リフォーム・リノベーション

1店舗・20万人商圏でリフォーム年商3億を実現

◎事業の魅力

- ・ **ストック型ビジネス**としての魅力がある
(リピート客化すれば定期的に数十万円～数百万円の売上に繋がる)
- ・ **回転率の良い**ビジネスモデルです
- ・ アフター部門を強化すると**競合ゼロ**で有償工事を獲得できる

◎講座内の注目ポイント

- ・ 住宅業界が厳しい中でもシェアを増やし続けられる理由を解説
- ・ リフォームビジネスの仕組みを公開



民泊

最大表面利回り50%強の高収益ビジネス！

◎事業の魅力

- ・ 旅行客の増加に伴い宿泊施設の供給数が不足し、需要が拡大中
- ・ **どんな業種からも参入が可能**
- ・ 地方商圏でも**利回り50%**を高収益化が可能
- ・ パート1名でもできる**省人化ビジネス**



◎講座内の注目ポイント

- ・ 民泊事業が今、注目されている理由を解説
- ・ 高収益ビジネスを達成するために必要なのは市場調査

ムービングハウス（災害用住宅）

“仕事が絶えない”移動して運ぶ住宅製造事業

◎事業の魅力

- ・ 社会課題を事業化し、成長につなげている
- ・ 行政・自治体との連携モデルを確立
- ・ **完全仕組み化された工場オペレーション**で製造
- ・ **スピード供給が可能**な独自プロダクトを採用



◎講座内の注目ポイント

- ・ ムービングハウスの具体的な仕組みを解説
- ・ 防災市場の今後の伸びと可能性をお伝えします



トレーラーハウス宿泊

トレーラーハウスならではの好立地戦略で稼働率90%以上

◎事業の魅力

- ・ トレーラーハウスの良さを活かして、
好立地の調整区域や建築不可地に設置可能なビジネスモデル
- ・ **実質利回り25%越え**を実現する移動可能な宿泊施設
- ・ トレーラーハウスなので**減価償却が可能**

◎講座内の注目ポイント

- ・ トレーラーハウス宿泊事業の全体像を解説
- ・ 業界未経験から立ち上げた会社の事例を公開



トレーラーハウス製造販売

単価1,300万円 & 粗利率30%が可能な非競合 × 高収益ビジネス

◎事業の魅力

- ・ **約10坪の移動可能**なトレーラーハウスを販売
(土台の鉄骨以外は普通の木造建築です。住居・店舗・事務所と多様な用途になる)
- ・ **調整区域や訳ありの土地にも設置が可能**となります
- ・ エリア内**競合がほぼゼロ**、広告宣伝費もほぼかからない
- ・ **月20組以上の集客数**・営業担当者1名(兼任OK)から可能
- ・ トレーラーハウス入口の集客から
住宅やリフォーム、リノベーション、外構の受注も発生



◎講座内の注目ポイント

- ・ なぜ今、トレーラーハウスが伸びているのか
- ・ ターゲット設定と商品設計の具体的な手法
- ・ シャーシ(土台)の仕入れ先と運搬協業先の確保
- ・ トレーラーハウスならではの知識やノウハウの解説
(“特殊車両”扱いとなるため、運搬や申請業務など)



SmALLハウス(移動式木造住宅)

隙間マーケットならではの、驚異の高生産性を実現！

◎事業の魅力

- ・ 住宅ビルダーから見ると低単価で魅力的ではないかもしれない、
だからこそ**競合不在**
- ・ 大手メーカーや地場ビルダーとの
性能共創・価格競争から脱却しながら受注を伸ばしていけるモデルが分かる
- ・ 営業1名監督1名で年商+3億、**打合せ3回 工期45日で1件あたり粗利250万円**
- ・ ミニマリスト住宅、二世帯化、事務所ニーズまで対応可能

◎講座内の注目ポイント

- ・ なぜ今、コンパクト住宅が伸びているのか
- ・ 利益を出すための販売設計
- ・ 市場をつくるためのブランディング戦略
- ・ 逆になぜ今までコンパクト住宅市場は
儲からなかったのか？
そしてなぜ今・これからはいけるのか、が分かる





住宅業界の未来を拓く！ 新規事業・提言セミナー

住宅・リフォーム・非住宅市場の変化を読み解き、
新規事業で勝ち残る戦略を公開

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

初めまして。株式会社船井総合研究所の日野信と申します。

このたび、私たち株式会社船井総合研究所では
建材・住宅資材会社向けに新規事業立ち上げセミナーを開催する運びとなりました。

本セミナーでは、**住宅・リフォーム市場の変化、建材流通の構造的課題、
人財確保・育成の現場的な悩み**に対して、

業界全体のトレンドと実務的な解決策の両面から迫る内容となっています。

これまで私たちは、多くの業界において **“時流”という視点**を提供し、
数多くの企業の成長に貢献してまいりました。

そして今、建材業界にも
この「時流経営」の視点が必要とされる局面に入っています。

実際、建材業界を取り巻く環境は激しく変化しています。

住宅着工戸数の減少、資材価格の高騰、物流・納期の不安定化…。
一方で、新築市場に依存せず、**非住宅木造や民泊施設、トレーラーハウス、
モジュール型住宅**など、多様な需要が次々と生まれているのもまた事実です。

さらに、地域密着型の建材店から上場企業の建材メーカーまで、

「コングロマリット化（事業の多角化）」

に踏み出す企業が増えているのが今の流れです。

しかし、

「新しいことを始めたいが、どこから着手すべきかわからない」

「人が足りず、事業を広げられない」

「既存事業の将来に不安がある」

——そのように感じている皆様も少なくないのではないのでしょうか。

今回のセミナーでは、そうした課題をひも解きながら、

■ 今後の住宅・リフォーム市場における成長分野

■ 厳しい業界の中でも伸びている事業のご紹介と好調な要因分析

■ 非住宅需要の最新動向と事業化する上でのポイント

■ 今後生き残るために自社がまず何をすべきか

といった、即実践に活かせる情報をご提供いたします。

2020年ごろのウッドショック以降、着工棟数は年々減少しており、

建材・住宅資材会社だけではなく、住宅・リフォーム会社もかなり厳しい局面を迎えております。

そのため、自社の新規事業立ち上げに向けた情報収集という面だけではなく、
皆様のクライアント先（住宅会社やリフォーム会社）にも身になる情報として、本セミナーの内容をお伝えいただければと思います。

さらに、セミナー終了後にはご希望の方に向けて、
無料の個別相談会もご用意しております。

皆様の経営課題に合わせた個別のアドバイスもお受けいただけます。
変化の大きい時代だからこそ、他社よりも一歩先の視点を持ち、
具体的な行動に踏み出すことが必要です。

「建材業界に、こんなセミナーが欲しかった」

そう思っていただける内容をご用意しております。
この機会を、ぜひ皆様の未来の一手とするためにご参加ください。
皆様のご参加を、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 日野信

当日、セミナーでお伝えする内容を少しだけご紹介

- 5年で売上7倍成長した企業が語る。「災害」「防災」と家づくりのこれから
有事に強い会社が平時でも伸びる、防災ニーズを収益に変えた住宅ビジネス
- 単身・少人数世帯を獲り切る新カテゴリー戦略、8坪の家「SmALL」
- 調整区域に設置可能！単価1,300万円&粗利30%のトレーラーハウス製造販売
- トレーラーハウスを活用した宿泊事業
新たな土地活用の手段！移動できる！減価償却が可能！実質利回り25%越え！
- 採用・資格不要！他事業との兼任社員がいれば始められる民泊ビジネス
- 受注単価は5,000万円～3億円、急成長中のBtoB木造建築マーケットに参入
介護・福祉施設・倉庫・クリニック・事務所を”木造化提案”へ
- 未経験営業でも大丈夫！1棟粗利350万円を確保できる社会性の高いビジネス
- リフォーム・リノベーション事業はストック型ビジネス、
リピート客化することで定期的に数十万円～数百万円の売上へ

----- 詳しくは別紙セミナー概要をご覧ください

建材・住宅資材業界向け新規事業サミット

■ 講座

第1講座	■ 事業多角化のポイント 建材業界における新規事業・多角化のポイントをお伝えいたします。 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2講座	■ 成功事例大連発 新規事業参入で、業績UPした成功事例を余すことなくお伝えします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 シニアコンサルタント 室伏大祐 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 古賀幹人
第3講座	■ まとめ講座 第1講座～第2講座を通じて、明日から実現できるポイントをまとめてお伝えします。 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

開催日時

オンライン

2026年7月8日(水) 7月11日(土) 7月14日(火)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

13:00～15:00 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

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もございます

受講料

一般価格 税抜10,000円(税込11,000円) / 一名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800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/142173>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークに「142173」をご入力し検索ください。



E-mail 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。