

住宅ビジネス研究会  
令和7年4月度定例会報告

# 地域工務店の「建築外事業」の動向

令和7年4月6日

中小企業診断士 杉野俊哉

# 目次

パート	内容	ページ
1	工務店の多層化と多角化（『住宅産業大予測2025』より）	3-7
2	事例① 安成工務店	8-11
	事例② 相羽建設	12-16
	事例③ 松栄建設	17-20
	事例④ 重信工務店	21-23
3	工務店向け「建築外」支援サービスの動向と対策	24-32
—	まとめ	33

# 『住宅産業大予測2025』より：「Q 25年の工務店の状況は？」

今後、工務店は以下に4極化する。

本日のトピックかつ  
私たちの研究・支援  
対象とすべき工務店

①M&A含め規模拡大を続ける工務店

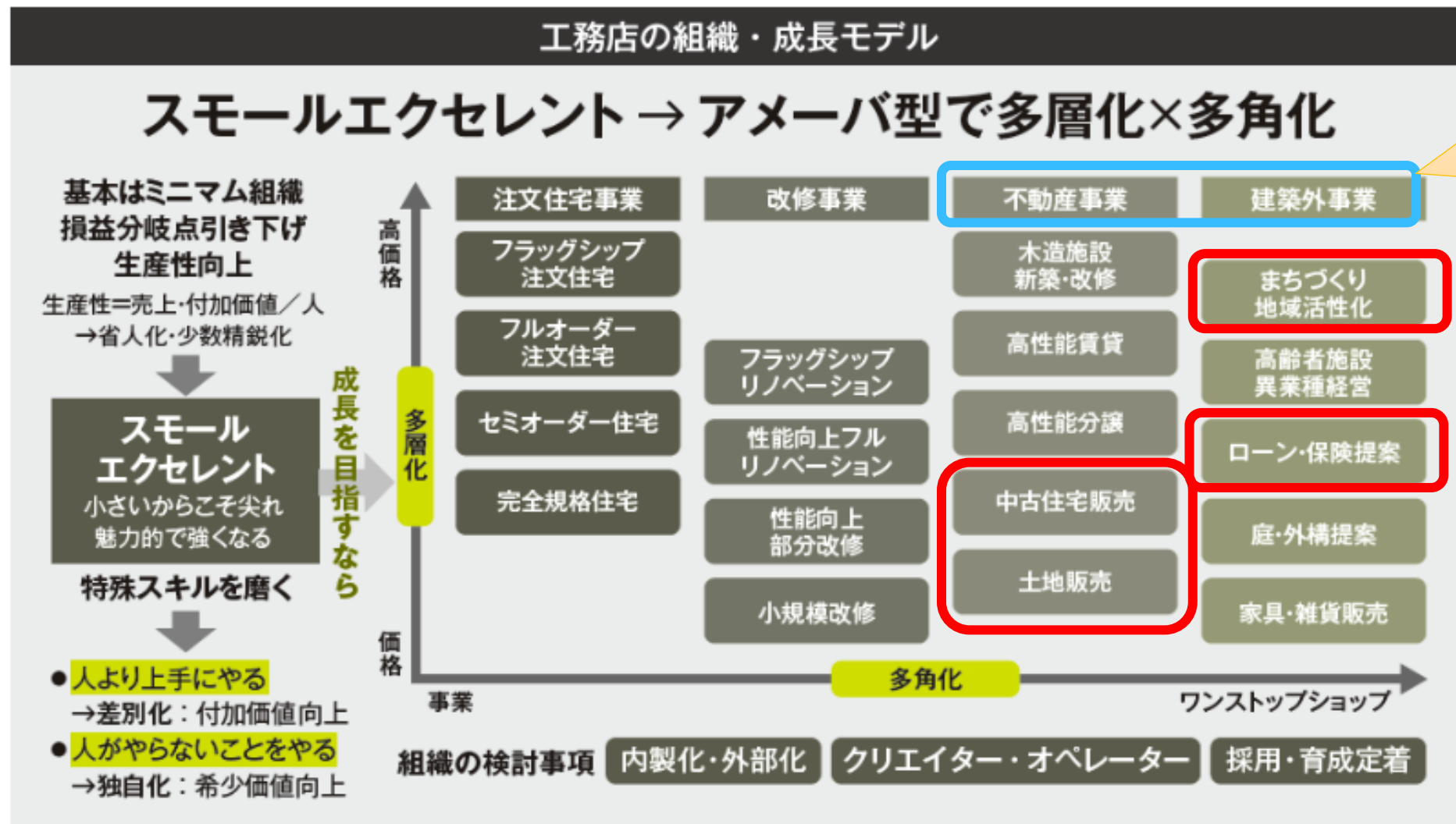
②価格帯と事業領域を広げる工務店（多層化&多角化）

③縮小均衡する／下請化する工務店

④倒産／廃業する工務店

出所：「新建ハウジング」HP「【新刊】住宅産業大予測2025」URL:<https://www.s-housing.jp/archives/373205> 2024年12月23日

# 「建築外事業」を「多角化×多層化」のマトリクスでとらえる



不動産事業も  
広い意味では  
建築外事業？

出所：新建ハウジングHP 2024年7月5日 URL:<https://www.s-housing.jp/archives/355487>

# 最近の研究会活動でも建築外・不動産関連のトピックは多い

## 令和5・6年度 会員からの報告

- 所有者不明不動産・住宅展示場運営
- 空き家問題・不動産相続・戸建て買取再販・住宅DXツール

## 令和5年度 外部講師講演

- 公的不動産も事業領域になり得る
- PFI方式による公園運営受託（東村山市）、商業施設開発・運営（山口県）

## 提言書 『地域工務店の 受注の方程式』

- 不動産参入のコストとメリット
- 住宅ローンの基本、OB顧客への家財保険販売（生涯顧客化）

番外編：  
B社会長のつぶやき

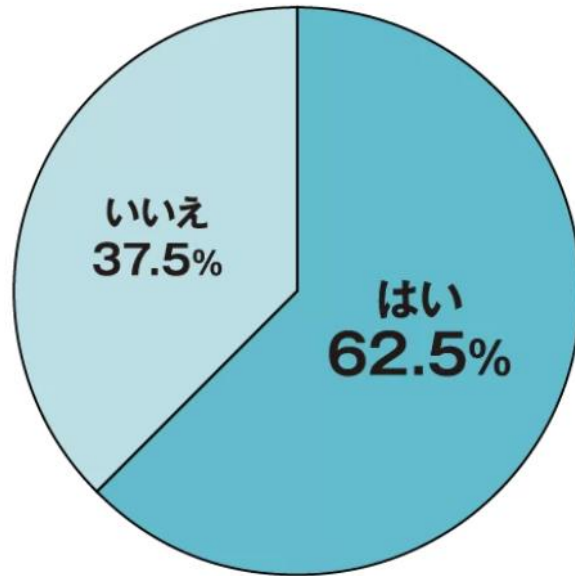
「最近、土地探しの  
相談が多いんだよね」

# 軽視できない「建築外事業」のニーズ① 土地探し

Q

土地は自分で探しましたか？

(知人等からの紹介や相続等で元々所有していた場合は「いいえ」とお答えください)



Q

土地はどのように探しましたか？

利用した手段を全て選んでください。

(土地を自分で探した250名／複数回答／上位5項目)

1位

施工を依頼する工務店や  
ハウスメーカーに相談する

41.6%

2位

不動産ポータルサイト  
(アットホーム、SUUMOなど)から探す

34.4%

3位

不動産会社の  
ホームページから探す

30.4%

4位

住みたい街の不動産会社を直接訪問し  
条件に合う土地を探してもらう

26.4%

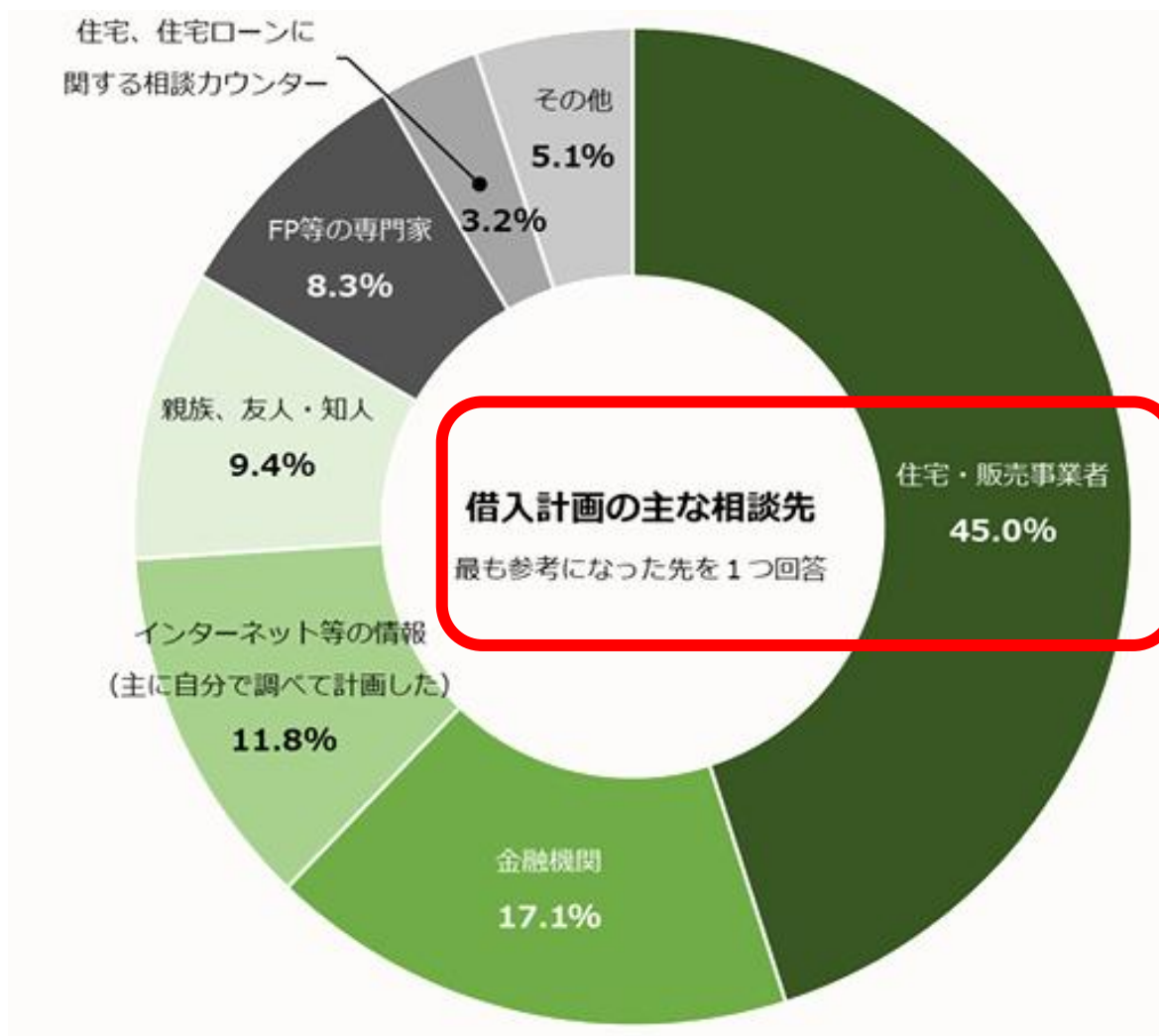
5位

不動産会社の店頭に掲示されている  
物件情報(図面)から探す

23.6%

出所：アットホーム(株)HP「トレンド調査」タブ内「注文住宅購入者の実態調査」 調査時期：2024年6月 調査対象：過去2年以内に家族で住むための注文住宅を購入した者（n=400）、調査方法：インターネットによるアンケート調査

## 軽視できない「建築外事業」のニーズ② 住宅ローン相談



出所：住宅金融支援機構「住宅ローン利用者の実態調査（2024年10月調査）」p15 令和7年1月  
URL:<https://www.jhf.go.jp/files/400372572.pdf>

# 事例① (株)安成工務店（山口県下関市） 企業概要

1950～70年代

・公共工事へ業容  
拡大

1980～90年代

・現社長32歳で就  
任、民需にシフト  
  
・OMソーラーと出会  
い事業の方向性を  
確立

2000年～

・環境共生まちづく  
り事業  
  
・企画提案も行う  
商業開発事業



・創業：1951年建設請負業「安成組」として創業（1966年法人化）

・代表者：安成信次（創業2代目、2024年JBN会長に就任）

・資本金：7200万円

・年商：単体99億円、グループ172億円(2021年12月期)

・従業員：168名（役員含む）

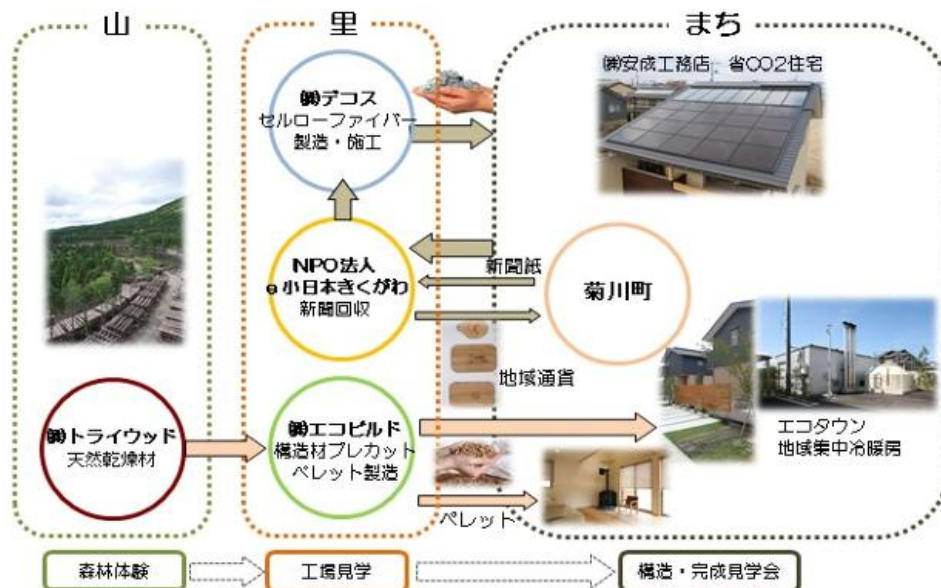
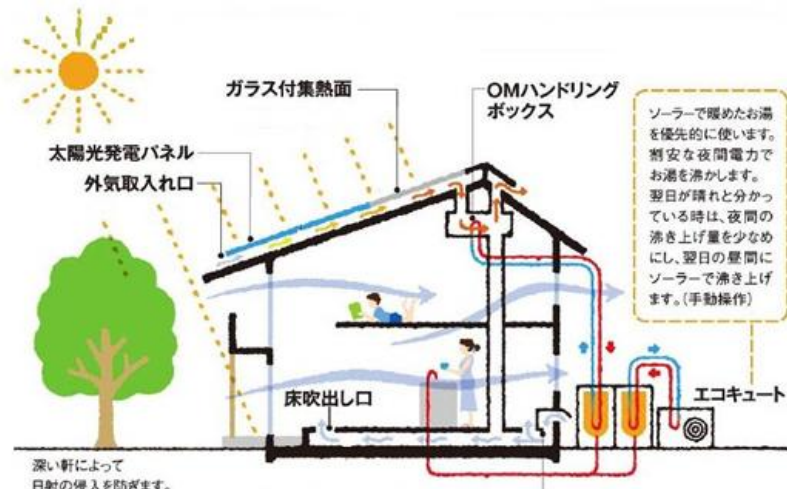
・キャッチコピー・経営理念：  
「人口減少社会の建設業は、街の再生請負人」

出所：(株)安成工務店HP URL:<https://www.yasunari-komuten.com/company/outline>



# 事例①「OMソーラー」と出会い、事業の方向性を確立

参考図



- ・民需にシフトして新建材の家づくりを行なうなか、一通のDMでOMソーラーを知り説明会に参加、開発者の話を聞き導入を決意
- ・同システムの支援商品展示会でセルロースファイバー断熱材と出会い、施工方法を研究・確立（デコスドライ法）
- ・上記工法の自社施工の住宅への導入に加え、施工代理店制度、セルロースファイバーの自社生産と事業を展開

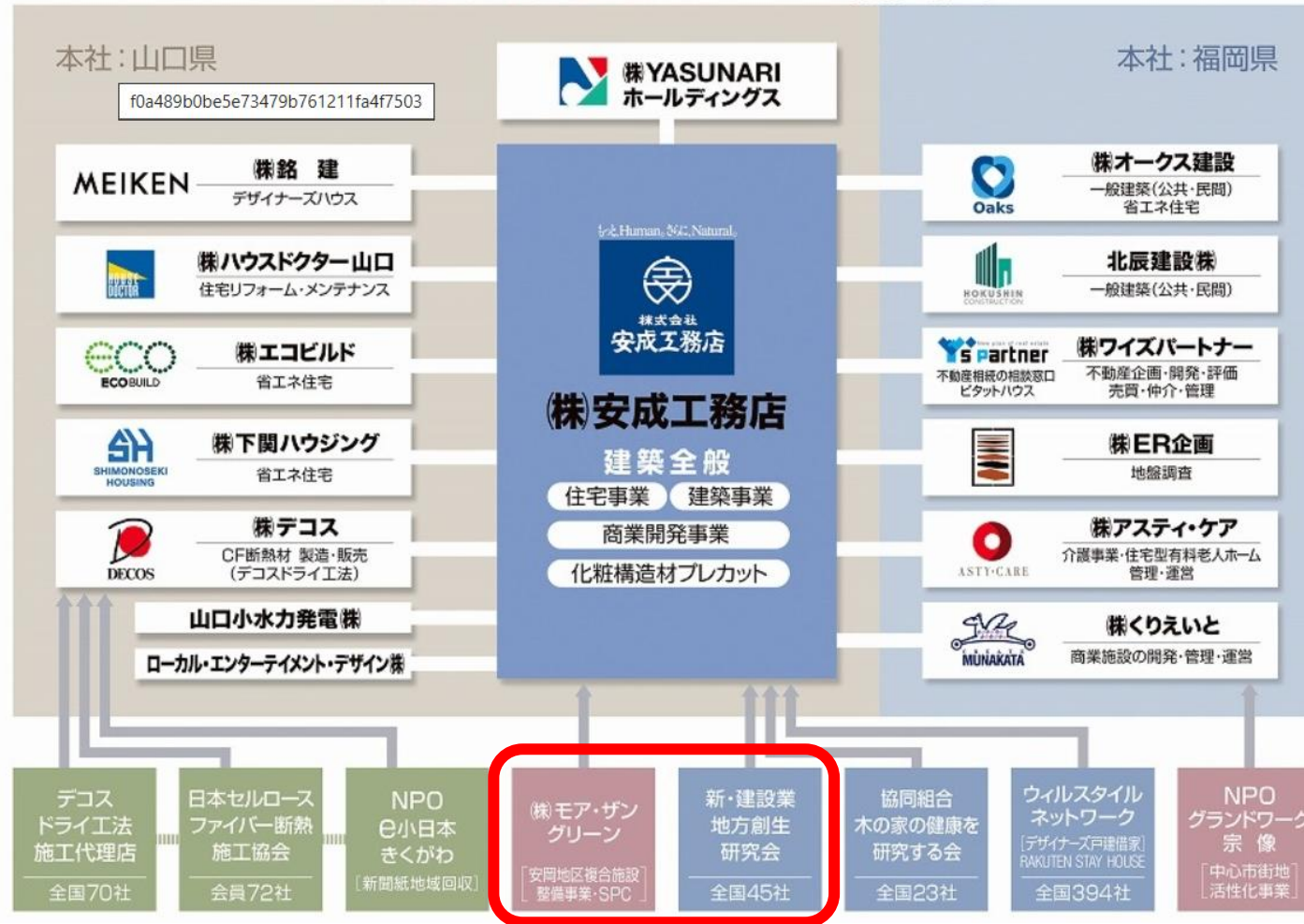
出所：国立研究開発法人建築研究所 住宅・建築物省CO2先導事業 採択案件の概要 平成23年度第2回

URL:

<https://www.kenken.go.jp/shouco2/past/pdf/summary/23-2/23-2-10.pdf>

# 事例① 建材製造販売、商業施設開発など子会社で展開

## YASUNARIグループ 相関図 ●2023/1



・今後の高齢社会、介護の重要性、経営の相乗効果を見据え2009年に高専賃と居宅介護事業を開始

・工務店ならではの設計力、高断熱仕様で施設を差別化

・地域の建設業の受注産業から企画提案型へ脱皮を同業者に呼びかけ勉強会を立ち上げ・主催

出所：(株)安成工務店HP URL: <https://www.yasunari-komuten.com/company/group>

# 事例① プロジェクトリーダーとして商業施設開発に取り組む

## 暮らしを彩る交流拠点に

### 下関市安岡地区複合施設「やすらガーデン」きょうオープン

2025年01月14日 06時00分

下関市



供用を開始する安岡地区複合施設「やすらガーデン」の外観=13日、下関市富任町



写真注文



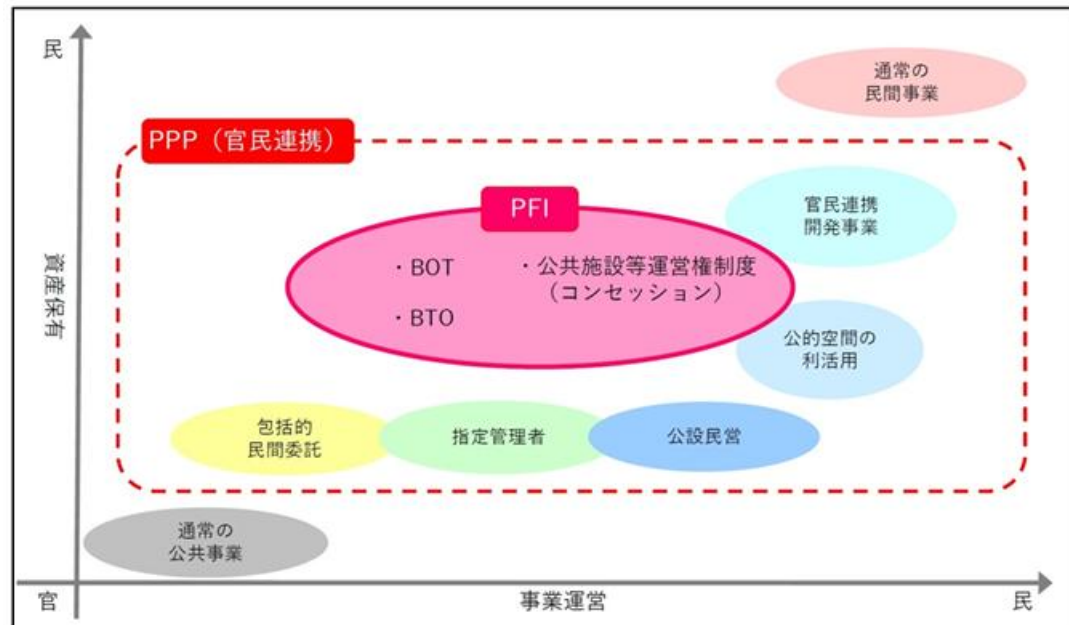
写真注文

下関市は富任町の市園芸センター跡地に整備した安岡地区複合施設「やすらガーデン」を14日に供用開始する。今後は都市公園やレストランのほか、同跡地の一部を売却した民間地に住宅展示場やクリニックモール、保育所、福祉施設などが順次オープン予定で、安岡地区の地域活性化が期待されている。13日に複合施設の開館記念式典があり、関係者らが施設の完成を祝った。

■ 今後は都市公園、レストランなども順次整備

複合施設はPFI（民間資金を活用した社会資本整備）方式で、安岡支所やはまゆう図書館、コミュニティセンターなどが入る集会施設棟、実習室や展示室を備える園芸棟、芝生広場を敷地面積約1万1千平方メートルに整備。総事業費は約34億7千万円で、安成工務店など4社で構成する特別目的会社モア・ザン・グリーン（宮崎克史社長）が設計と建設、15年間の管理運営を担う。

出所：山口新聞HP 2025年1月14日 URL:<https://yama.minato-yamaguchi.co.jp/e-yama/articles/83708>



出所：下関市「安岡地区複合施設整備事業基本構想」2020年2月  
URL:<https://yama.minato-yamaguchi.co.jp/e-yama/articles/83708>

(株)安成工務店他マンション・施設管理業者や造園業者から成る4社のグループが落札→各社出資して(株)モア・ザン・グリーンという特別目的会社（SPC）を設立（2022年）→下関市と事業契約、BTO方式で設計・施工・運営を行なう



# 事例② 相羽建設(株) (東京都東村山市) 沿革と企業概要



## 1970～80年代

・現会長が大工棟梁の叔父に弟子入り、修業後独立

## 1990年代

・OMソーラーと出会い、環境性能に共感、モデルハウスを建設

## 2000年～

・環境共生型分譲住宅地第1号「ソーラータウン久米川」を開発  
・モデルハウスと地域交流スペース機能を兼ね備えた拠点「つむじ」を開設

・創業：1971年創業（1979年法人化）

・代表者：相羽健太郎（大卒後一条工務店勤務経て98年入社、2010年より現職）

・資本金：3000万円

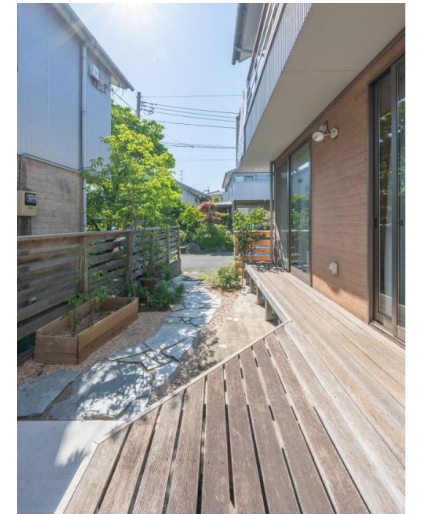
・年商：21億円(2023年5月期)

・従業員数：45名（パート含む）

・キャッチコピー・経営理念：「つながる人すべての暮らしを豊かにすること」

出所：相羽建設(株)HP URL:<https://aibaeco.co.jp/company/history/>

## 事例②「はやく売り抜く」分譲業界とは一線を画した街づくりに挑戦した



- ・同社初の分譲住宅、全17棟がOMソーラハウス、道路際に塀がなく、縁側へのアプローチを持つ町屋的雰囲気が特長
- ・町並みや建物設計をOM研究所に依頼、「建築家×建築屋の街づくり取り組み」の初の事例となる
- ・その後 4 件のソーラータウンを建設、内「ソーラータウン府中」は、『「園路」と呼ぶ共有地の計画、長寿命環境配慮住宅の設計・施工、自然エネルギーの活用で、コミュニティ豊かな緑あふれる風景が生まれた』ことが評価され、2020年度グッドデザイン賞（金賞）を受賞

出所：相羽建設(株)HP URL:[わたしのソーラータウン思い出 ソーラータウン久米川編①\(2002年\) | あいばの不動産 | 相羽建設株式会社](#)

# 事例② 不動産情報には、工務店ならではの工夫がみられる

あいばの不動産

コンセプト

不動産情報

暮らしのコラム

ソーラータウン

運営会社

「ここにしかない暮らし」に、出会おう。

どんな家をつくるかだけでなく、どのまちで、どんな暮らしをしたいかを考えること。

いろいろな体験・体感を通して、理想の暮らしをイメージすること。それが家づくりの第一歩です。

『あいばの不動産』では、「ここにしかない暮らし」を夢みる住み手の

家づくりや土地探しを、不動産事業を通してサポートしていきます。

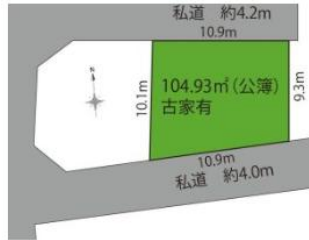
不動産事業  
をフランド化

工務店兼務  
ならではのメ  
リットを訴求

コンセプト

不動産情報

暮らしのコラム



【南北2面道路 | 2,580万円】東久留米市：建築条...

不動産情報, 土地情報



東京R不動産と協働する『住宅地づくり』～築田寺プロ...

不動産情報, 暮らしのコラム



社内でウワサの【野口町の土地】

土地情報, 暮らしのコラム



価格変更しました！【日当たりと広い空の土地 | 2,9...

不動産情報, 土地情報



埼玉県東久留米市に位置する小千原。池袋まで電車で30分、新池袋まで40分ほどと都心にはアクセスしやすくもありません。林は近くの狭山公園や航空公園で静か。新池袋で冬のばらばら川や自然を満喫できる場所でもあります。まさに都会と自然のいいとこどりの場所。

この物件のポイント

【水路】【空の抜け】【日当たり】【近すぎる公園】【利便性】

区画図



南側に水路が流れ、日差しをたっぷり取り込めるこの場所。自然環境に加え、東久留米市により静かな環境が保たれています。

南側の歩道は人通りが少ないのもメリット。平屋を配置してもお洒落な作り手のゆとりある環境のためプライベート感のある日当たりよいお洒落な環境です。お洒落でほん。ほ。グッと癒える。なんでも嬉しい。

小千原駅から徒歩20分ではありませんが、徒歩圏内にスーパー、ドラッグストア、コンビニ、郵便局、病院(内科・皮膚科・歯科)と揃っているの

物件情報は  
街歩きレポート  
風で面白く  
子育て世代  
向け情報も  
盛りだくさん

出所：相羽建設(株)HP URL:<https://aiba-fudousan.jp/>



## 事例② モデルハウス展示場を地域交流の場「つむぎ」として開放

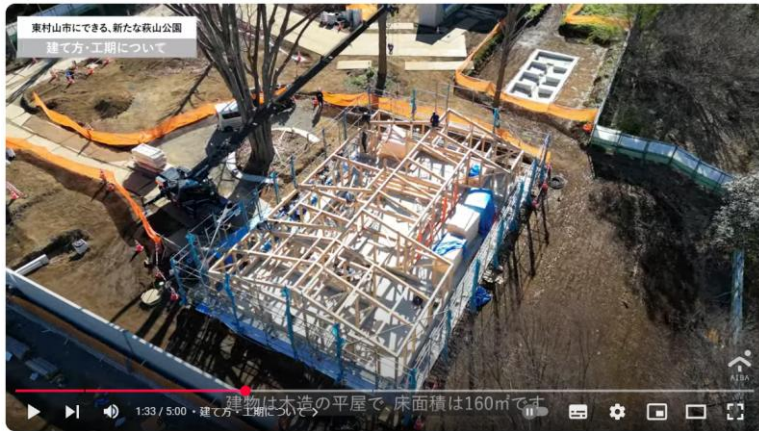


- ・2021年東村山市久米川に開設
- ・3種類のモデルハウス（iworks2015・3階建て木造ドミノ住宅・倉庫）を展示
- ・写真右上の「3階建て木造住宅」は1階がガレージや商店としての使用を想定、月1回マルシェも開催し地域交流の場として地元に浸透

出所：相羽建設(株)HP URL:<https://aibaeco.co.jp/modelhouse/tsumuji/>



# 事例② 新事業「公園事業」で地元東村山市内の公園管理運営に挑戦



出所：相羽建設YouTubeチャンネル「郊外くらしと家づくり」  
URL:[https://www.youtube.com/watch?v=urvP1AAV\\_w4](https://www.youtube.com/watch?v=urvP1AAV_w4)

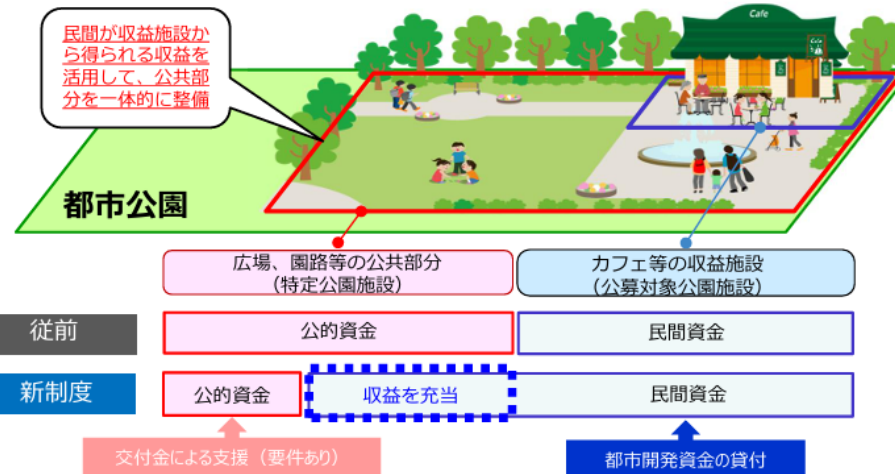
・(株)日比谷アメニス・大和リース(株)との3社で指定管理者「アメニス東村山市立公園グループ」を形成、2022年7月より市内の全公園管理運営業務を開始

・滝山公園（上図）では、公園管理兼物販施設棟を建設、2025年4月竣工予定

## 公募設置管理制度(Park-PFI)の概要



- 都市公園において飲食店、売店等の公園施設（公募対象公園施設）の設置又は管理を行う民間事業者を、公募により選定する手続き
- 事業者が設置する施設から得られる収益を公園整備に還元することを条件に、事業者には都市公園法の特例措置がインセンティブとして適用される



### 都市公園法の特例

#### ① 設置管理許可期間

最長10年を20年まで延長可能に

#### ② 建ぺい率

公募対象公園施設は10%を参酌して条例で定めることが可能に（通常2%を参酌）

#### ③ 占用物件

自転車駐車場と看板・広告塔を占用可能に

### Park-PFIの活用によって促される効果

#### 公園管理者側

公共部分の整備に収益を充当させる仕組が法定化され、選定プロセスが明確化になったことで、民間が参入しやすくなり、効果的・効率的な公園の再整備が促進される

#### 事業者側

法律に基づく各種特例措置によって、公園という立地環境を活かしつつ、長期的な戦略をもって安定的な施設運営を行うことが可能となる

#### 公園利用者側

公園の利便性が向上するとともに、公園の周辺も含めたエリアの魅力向上につながる

4

出所：国土交通省都市局公園緑地・景観課「都市公園における官民連携の推進」  
令和7年1月28日 URL:[https://www.youtube.com/watch?v=urvP1AAV\\_w4](https://www.youtube.com/watch?v=urvP1AAV_w4)



# 事例③ 松栄建設(株) (横浜市港北区) 沿革と企業概要



## 1960年代

- ・建売分譲販売で創業、法人化後注文住宅も手がける



## 1970年代

- ・2代目（現会長）が早大建築科卒後ゼネコン勤務を経て入社
- ・支店にて不動産仲介管理業開始



## 2000年～

- ・3代目（現代表者）入社
- ・Web部門・まちづくり事業開始
- ・2024年ブランド再構築・ロゴ刷新

・創業：1960年（1965年法人化）

・代表者：酒井洋輔（創業3代目、前職はCGデザイナー）

・従業員：11名

・キャッチコピー・経営理念：  
「くらしとすまいの松栄」（「住まいの松栄」から変更）  
「人と街にしあわせのたねを」  
「ケの日のしあわせをつくる」

出所：松栄建設(株)HP URL:<https://syo-ei.com/about/>

# 事例③ ミドルコスト×高品質（注文住宅）で他社と差別化

比較項目		 ローコスト住宅	 松栄の家
快適性	デザイン	△～○ コストを抑えたデザイン	◎ 建築士が設計・デザイン
	品質管理	△～○ 現場確認が少ない	◎ 自社チェック・第三者チェック
	耐震性	△ 耐震等級 1～	◎ 耐震等級 3
	断熱	△ 断熱等級 4～	◎ 断熱等級 6 (G2)
	気密	×～△ 気密施工・測定なし	◎ 気密C値平均0.5
メンテナンス性		△～○ ローコスト建材	◎ 高耐久建材
光熱水費 (35年)		900万円	700万円
地震・火災保険 (35年)		140万円	70万円
35年でのトータルコスト		トータルコスト：3260万円～	トータルコスト：3250万円～ <div>                         POINT!                          初期費用アップ分は月々換算で                          5000円～1万円程度。1番お得です！                     </div>

・ミドルコスト×高品質、年間10棟・車で30分以内の棟数・施工エリア限定

・営業マンでなく建築士が商談、図面・CG・シミュレーションで顧客の要望を見える化

・監査会社による計10回のチェック（監査）を実施

・耐震等級3・HEAT20 G2を標準仕様で実現

出所：松栄建設(株)HP URL:<https://syo-ei.com/kenchiku/build/>

# 事例③ 地元顧客の相談から、いくつもの地域活性化プロジェクトを実現



菊名池古民家放送局



まちの本屋リノベーション  
プロジェクト



レンタルスペース  
古民家HUG



おばあちゃんの家事付シェアハウス  
シェアネスト東横

出所：松栄建設(株)HP URL:[https://syo-ei.com/town\\_make/](https://syo-ei.com/town_make/)

- ・家業を継いだ6年前に抱いた危機感が、まちづくりの取り組みのきっかけ
- ・地域にあった昔ながらの個人店とか、少しずつ高齢化などで減ってきている→街が魅力的でなければ、家を建てたいと思う人もいないのではないか？



# 事例③ ユニークな空き家活用事例：「おばあちゃんの家事付シェアハウス」



- ・築45年（2012年リノベーション時）の戸建て住宅をシェアハウス（6室）に改修、松栄建設が家主より借り上げ管理・運営
- ・物件の築年数やガレージ無し等で賃貸市場では低評価→代表がコンシェルジュサービス付シェアハウスとしての活用を提案
- ・シルバー人材センターより派遣の女性が、週2回通い入居者のために食事提供や共用スペースの清掃サービスを提供
- ・女性（おばあちゃん）と入居者との「おばあちゃんノート（交換日記）」がコミュニケーションツールとして効果を発揮
- ・2022年11月、9年間の運営を経ておしまれつつ閉館（現在はシェアキッチン等あらたな分野を展開）

出所：（一財）住宅開発改良公社「おばあちゃんコンシェルジュ（前編）」2020年12月21日

URL:<https://ashitanochintaipj.com/project/detail.html?id=tgbtyrt04>

# 事例④ (株)重信工務店 (滋賀県湖南市) 沿革と企業概要



2012年

- ・現代表者が創業
- ・口コミで順調に受注拡大

2017年頃

- ・売り上げ急減
- ・不動産VCに加盟、不動産仲介業開始

現在

- ・中古戸建て・マンション買い取り再販が売り上げの半分占める
- ・不動産事業は「しげのぶ不動産」ブランドで展開

・創業：2012年

・代表者：伊藤重信（創業者）

・キャッチコピー・経営理念：  
「住みたい場所で、建てたい家を」

「あったら「いいね！」を あったし「いいね！」に」

出所：(株)重信工務店「しげちゃんねる」

URL:[https://www.youtube.com/watch?v=HXxnWyRXvfk&list=PLUt51\\_kDXbshpzfvos7aJOf-Cx80y0hWV&index=8](https://www.youtube.com/watch?v=HXxnWyRXvfk&list=PLUt51_kDXbshpzfvos7aJOf-Cx80y0hWV&index=8)

# 事例④ 不動産事業は「しげのぶ不動産」ブランドで展開

湖南エリアで不動産をお探しなら、しげのぶ不動産

ログインしていません ログイン 会員登録

0120-722-331  
営業時間 9:00~18:00  
定休日 水曜日・年末年始・GW・夏季休暇

仲介会社様へ

SEARCH 物件検索 BUY 買いたい方へ SELL 売りたい方へ しげのぶ不動産 SHIGENOBU REAL ESTATE RENOVATION 中古・リフォーム EVENT イベント情報 COMPANY 会社紹介

湖南エリア専門

あったら「いいね!」を  
あったし「いいね!」に。

土地／新築・中古住宅／中古マンションまで  
不動産物件探しは、しげのぶ不動産に  
お任せください。あなたの理想に寄り添います。

湖南エリア 専門  
(2025/03/24 現在)  
635件ご紹介中!  
最新物件情報を受け取る

新生活応援キャンペーン中!! ▶▶▶ 菩提寺北【新築2棟】☆☆☆内覧受付中☆☆☆お気軽にお問合せ下さい!

2025.03.24 /  
INTRODUCTIONS

湖南エリアの  
豊富な物件情報を  
いち早くお届けいたします。

一般公開物件  
247件  
掲載中  
どなたでもご覧  
いただける物件

会員公開物件  
167件  
掲載中  
会員登録でご覧  
いただける物件

店頭公開物件  
221件  
掲載中  
店頭でご紹介  
できる物件

会員登録はこちら

来店予約はこちら

会員様限定公開物件や店頭公開物件情報をご覧いただくには会員登録が必要です。  
また店頭限定公開物件は売主様の都合で店舗にお越しいただくことでご覧いただけます。

約69坪の広々とした土地♪

平坦・更地

自分らしいスタイルの暮らしを自由設計で一緒に作りませんか?

- ・三雲小学校
- ・甲西中学校

◀ 物件一覧へ戻る

所在地	価格	交通
湖南省 柑子袋1号地	930万円	J R草津線 甲西駅 まで 徒歩22分、J R草津線 石部駅 まで 徒歩29分



メールアドレス  
パスワード

ログイン

[パスワードを忘れた方はこちら](#)

## Introduction

- ご紹介可能物件 -

一般公開	247件
会員公開	167件
店頭公開	221件

2025/03/24 更新

## SEARCH

物件検索

種別を選択

☐ 土地

不動産情報に  
施工例情報を  
ドッキング

出所 (株)重信工務店HP URL:<https://shige-nobu.com/estate/>



## 事例④ 不動産VCに加盟、色々な成果・気づきを得た



出所：物件王HP 加盟店様の声  
URL:<https://www.bukkenking.com/interview/1755/>

### ・参入前の現状：

創業後、口込みで受注拡大するも数年経過後の2017年頃に売り上げ急減、打開策として不動産業展開を検討

### ・VC加盟の経緯：

FCやVC等加盟による不動産業参入の方法を検討する中、東京ビッグサイトの展示会で「不動産王」ブースを来訪

同社のビジネスモデル・方針と当社の方向性（建築業が主体で建築受注のための不動産業、社名変更は地元の信頼失うので避けたい）が一致、VCに加盟を決断

### ・効果：

加盟後3年目あたりから受注拡大、不動産業で受注した顧客の3分の1は当社で住宅を建設

### ・気づき：

不動産業住宅購入層にとって住宅選びと同じくらい土地選びが重要、そうした顧客は最初に不動産会社に行く→川上（土地探し）の段階で建築の顧客を確保することが重要

# ニーズ検証：消費者が土地探しを工務店に依頼するメリット・デメリット

## 消費者が土地探しを工務店に依頼するメリット・デメリット



- × 土地優先、残った予算内で住宅購入
- 土地と予算の配分、顧客一人1人とのやりとりから最適解・選択肢を提案

出所：スーモカウンター「土地探しは工務店やハウスメーカーに依頼できる？依頼時のポイントやデメリットを解説！」2024年11月25日  
URL:[https://www.suumocounter.jp/chumon/report/jitsurei/entry/koumuten\\_tochisagashi/](https://www.suumocounter.jp/chumon/report/jitsurei/entry/koumuten_tochisagashi/)



# 不動産に強いと、より多くの顧客を「川上」で取り込めるのに・・・

## 顧客

- ・「いい家」を建てたい
- ・「いい家」を建ててくれる工務店と出会いたい

- ・「暮らしやすい場所」に住みたい（土地探し）
- ・予算の制約はあるが、「安くてそれなりの家」には住みたくない（家づくり）
- ・お金（住宅ローン）の相談もしたい



## 工務店

- ・「いい家」でお客様に喜んでもらいたい
- ・「いい家」を建てる自信がある

- ・対応できる人材がない・余裕がない
- ・住宅建設がウチの仕事（ウチは不動産屋・銀行とは違う）という意識・プライド？

# 住宅ビジネスのDX化を支援する企業・サービスが増えている



出所：(株)リブコンサルティングHP URL:<https://www.libcon.co.jp/topics/%E3%80%90press-release%E3%80%91>

# 工務店の不動産仲介業参入を支援するサービス：「物件王」の概要

## 主なサービス内容



- ・導入時研修
- ・加盟店向け月例勉強会
- ・日々の電話・チャット相談サービス

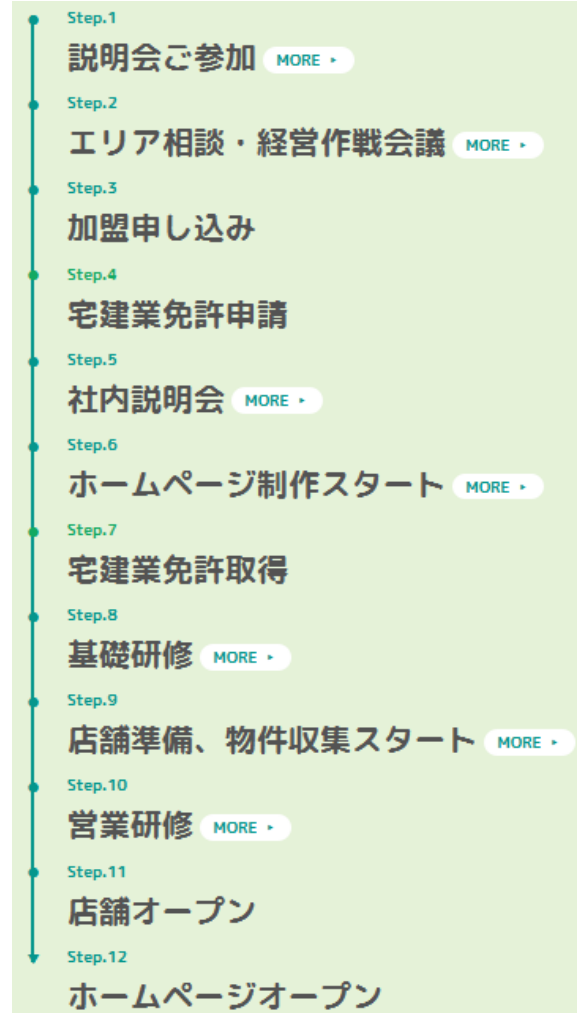


- ・反響のするHPの提案
- ・物件・顧客管理システムとの連動



- ・営業マンの行動管理
- ・顧客の対応履歴
- ・物件情報登録・検索

## 導入までのプロセス



## コスト・注意点

- ・VC加盟時に加盟金300万、年会費160万発生
- ・不動産専任の営業・事務各1名の確保を推薦
- ・物件情報の収集は基本的に工務店自ら行なう

出所：物件王HP URL: <https://www.bukkenking.com/service/>

# 「物件王」は、岐阜県の中小IT企業が工務店での活用を想定し開発



出所：物件王HP URL: <https://www.bukkenking.com/>

## (株)物件王の企業概要

- ・**設立**：2014年11月
- ・**事業内容**：不動産仲介業コンサルティング他
- ・**所在地**：名古屋市中村区、兵庫県たつの市・宮城県仙台市に支店、たつの市・姫路市に直営店舗あり

## 「物件王」（法人およびシステム）の沿革

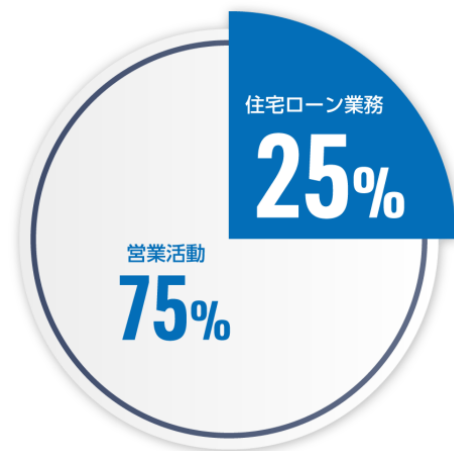
・システム自体は、2011年に岐阜県のIT会社（(有)ゴッタライド）が開発・リリース（同社は、2005年にリフォーム会社向けweb集客支援サービスの実績あり、2014年には子会社を設立して不動産業に参入

・(株)物件王の現代表（藤井達朗氏）は、2003年に実兄と工務店（タツケンホーム、現(株)龍野実業建築家）を設立、その後不動産業を立ち上げFCに加盟

・ゴッタライドからの要請で物件王システムの普及・改良に協力するなか、2018年に現代表が同社の「物件王」事業を継承し、不動産・建築の実務経験とシステムを統合した総合的な体制を構築、サービスを全国に展開

出所：住宅業界特化型ラジオ番組「ランリグ渡邊の 教えて！リフォーム・工務店経営」第174～177回をもとに筆者編集 URL:<https://runrig.jp/podcast/watanabe/fujii/>

# 工務店の住宅ローン業務負担を軽減する「いえーるダンドリ」とは



住宅ローン業務は  
すべて「いえーる ダンドリ」が行います！

「いえーる ダンドリ」で削減できる業務：住宅ローン業務

住宅ローンの選定と提案、金融機関への事前相談、事前審査・正式審査申込み、不備書類の取付、金融機関への送付、お客様・金融機関への各種連絡、金  
消契約準備・日程調整、つなぎ融資の進捗管理、火災保険付保 etc.

「いえーる ダンドリ」で強化できる業務：営業活動

集客、反響対応、見込み客フォロー、商談準備、面談・顧客グリップ、建築プ  
ランの確定、請負契約締結、引渡し

## 開発・運営企業：iYell(株)概要

- ・設立：2016年（渋谷区道玄坂）
- ・代表者：窪田光洋（SBIアルヒ出身）
- ・資本金：85.8億円（2024年7月現在）
- ・事業内容：住宅ローンプラットフォームの運営、住宅事業者・金融機関・消費者向けの住宅ローン関係のサービス提供



出所 iYell(株)HP URL:<https://dandori-info.iyell.jp/service/reason/>



# 東北の中堅ビルダーの住宅ローン業務DX化事例

プレスリリース  
株式会社 北洲

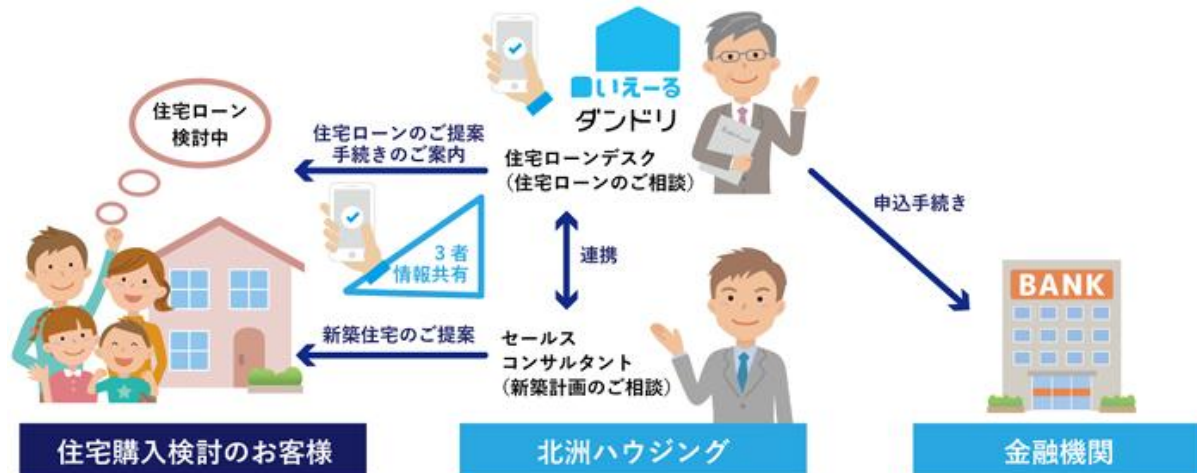
**HOKUSHU**  
—住み継がれて、風景になる。

各報道機関ご担当者様

2021年3月22日

**北洲ハウジングが住宅ローン手続きをデジタル化  
住宅ローン専用アプリ「いえーるダンドリ」を導入**  
～各種機能でわかりやすく、手続きが非対面で可能～

## ●「いえーるダンドリ」住宅ローンデスクの仕組み



出所 (株)北州 プレスリリース 2021年3月22日  
URL:<https://www.hokushuhousing.co.jp/news/14260/>

## 導入前の現状

- ・住宅ローン業務対応の時間・作業量の負担（とくに自営業者が顧客の場合）
- ・提案できる金融商品が限定されがち→住宅ローン提案で他社に競り負けるケースも

## 導入のプロセス

- ・仙台市内の1店舗で半年間試験導入、効果確認されたため全店舗へ導入

## 導入後の効果

- ・業務の効率化（空いた時間を商談など別業務へ振り替えて商談件数も増加）
- ・提案力の向上（金融商品の選択肢増加、比較のわかりやすさ向上）
- ・信頼度の向上（第三者からのローン助言）

出所 iYell(株)HP「導入事例」をもとに筆者編集  
URL:[https://dandori-info.iyell.jp/service/case\\_study/interview-hokushu/](https://dandori-info.iyell.jp/service/case_study/interview-hokushu/)

# 「建築外」対応で困っている工務店に診断士ができることは？

## 不動産に強い工務店＝建築力と不動産力の融合

### ポイント① 土地に強い

- ・土地情報の提供、土地の仲介、分譲用地の仕入れ
- ・「くず土地」(課題があり安いが建築力で課題が魅力に変わる土地)の提案
- ・「企画型分譲」の企画・販売、農地転用の提案、定借の提案

### ポイント② 中古住宅に強い

- ・中古情報の提供、中古の仲介/買取再販、オーナー宅の仲介/買取再販/賃貸化
- ・性能向上改修(小規模、部分、スケルトン)のスキル
- ・空き家の利活用ビジネス、相続相談、オーナー宅以外のアフターサービス受託

### ポイント③ 賃貸・非住宅に強い

- ・高性能(戸建)賃貸の企画/設計施工/客付け、賃貸のメンテ/性能向上改修
- ・オーナーとして高性能(戸建)賃貸を所有→収益化&モデルハウス利用
- ・非住宅木造の請け負い、施設の性能向上・木質化改修・メンテ請け負い

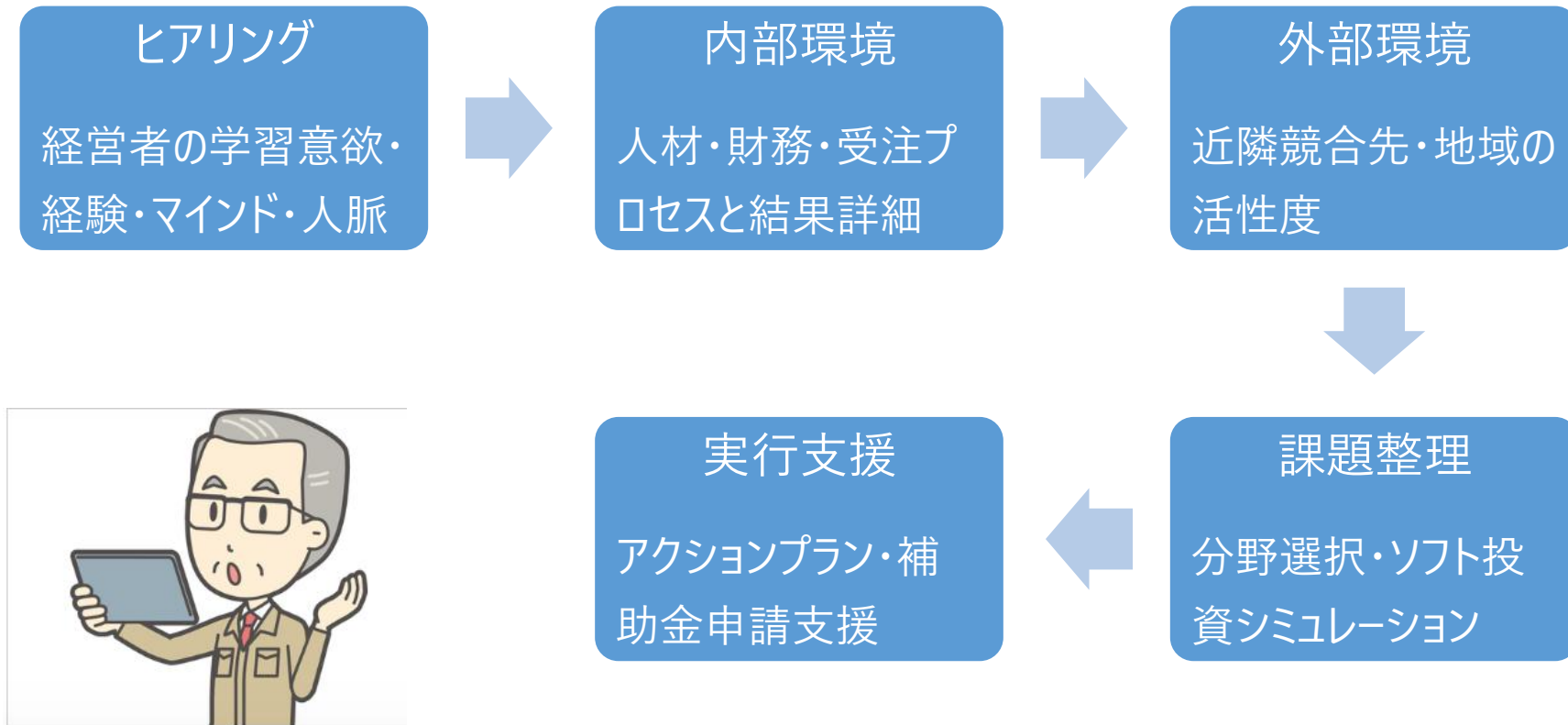
我が社はどの分野からやればいいのか？



出所：三浦佑成「新法新制度へ挑む工務店事例～家づくり・経営の進化とDX活用」 (株)北州：第4回BBS大学セミナー資料 2023年6月  
URL:<https://tohoku-yjk.jimdofree.com/20230531/>

どれを選び、どこからどのように取組むか、総合的な支援ができることが診断士の強み

# 建築外分野展開を考える工務店への相談対応・支援の流れ（参考例）



住宅DX系サービスの動向を知り、診断先にとって有益な意思決定材料を提供できるようにしたい



- ✓土地やローン：工務店にとっては「建築外」だが、顧客にとっては「住宅内」問題
- ✓「建築外」に強くなることは、多角化というより生き残り策
- ✓診断士の活路は、住宅DXサービス系に負けない包括的支援



ご静聴ありがとうございました