

実は

「道端で最近よく見かけるトレーラーハウス…?」

国内総流通**15万台**の有望市場を攻略できるチャンス!!

勘の鋭い住宅会社が
ひそかに始めている…

トレーラー ハウス事業

地域に根付いた住宅会社が始めた新事業

「新たな住まいのご提案」で

初年度
売上

3億円達成!

既存事業との相乗効果が生まれた

驚きの立ち上げエピソードを公開!!

トレーラーハウス専門店立ち上げセミナー2025

セミナー
情報

2025年2月4日(火)

船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエアTOKYO

14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)

お問い合わせNo. **S123196**

<主催>



株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

船井総研大阪本社ビル



株式会社波多野工務店
代表取締役
波多野智章氏

参加予約は
こちらから



今までと全く違うお客様との出会い

トレーラーハウス事業立ち上げエピソード



株式会社波多野工務店
代表取締役
波多野 智章 氏

■ 建築会社の次の一手は、これ一択だと思っていました

会社の規模を拡大していきたいと考えていた中で、

建築という軸をズラさずに、視点を変えたところから会社を活性化できないかと考えていました。

実際にセミナーを聞いて、さらには茨城県のトレーラーハウス専門店を見学して、一番可能性を感じたのは空間ですね。一見狭そうに見えるトレーラーハウスですが、広さは思った以上にありました。このサイズ（横幅3.4m x 長さ11m）であれば、居住用の住宅としても店舗事務所としてもきちんと成り立ちますし、既存事業である

注文住宅事業や外構エクステリアとの相乗効果が狙えると思い、参入を決めました。

👉 実際のトレーラーハウスと構造の見学を行い、トレーラーハウスの可能性を感じました



■ OPEN後早速3件申込獲得！早くも好調の兆し

立ち上げ開始から半年後、ついにグランドオープンを迎えることができました。はっきり言って、集客はかなり多くてびっくりしました。

販促費はほぼかけなかったのですが、グランドオープンの3日間は接客ができなくなるほどでしたし、なんせ今まで住宅事業で出会ってたお客様とは**全く違う背景を持ったお客様**と会うことができたのが一番の収穫だったなと感じています。OPEN後は早速3件の申込を獲得しました！



👉 外構エクステリアにもこだわったモデルハウスをOPEN



👉 モデルハウス外にもお客様が待機されるほどの集客数でした

■ 「これは売れる・・・？」

そう思ったのも束の間でした・・・。

OPEN以降は徐々に**集客も途絶え始め**、さらには営業においても**アポイント切れや申込のキャンセル**も発生しました。

OPEN3か月後、この状況を打破するべく、

買いたい人を集める集客の開拓と、**契約までの営業手法の改善**を本気で考えていくようになりました。

■「買いたい人」と「買える人」を集める戦略立て

「誰に」トレーラーハウスを買ってもらいたいかを考えた時、

「二世帯住宅」「セカンドハウス」 といった需要にきちんとアプローチしていくことが必要だと感じました。

その客層にアプローチするチラシ紙面の作りこみやWEB広告においてのマーケティング精査を行いました。すると集客も回復し、アポイントの質の向上や、申込・契約へとつながっていきました。



👉メインターゲットは「住居棟」ニーズ

さらに着目した観点は、「誰がトレーラーハウスを買えるか」です。

決して安くはないトレーラーハウスを買うことができる属性のお客様が集まる三越への出展を行いました。外商さんの協力も得ながら、

「医者」「投資家」「経営者」「地主オーナー」

といったお客様との商談を行い、早速申込・契約をいただくことができました。

ターゲットを明確にした販促活動 購買力のある顧客層を捉える

この2点を取り組み始めたことで、トレーラーハウス事業が軌道に戻りはじめたのです。



👉三越出展の様子

普段はブースを常設し、三越主宰のイベントにも出展。出展背景や詳細の結果はセミナー当日にお伝えします。

■ 1つの案件が5,000万円まで膨らんだ！

新たなお客様との出会い続けていく中で、
トレーラーハウス単体で終わらせないお客様との
繋がりを持っていきたいと考えています。

実際の契約案件のなかでは、

トレーラーハウスと新築住宅の ダブル受注

や、外壁工事等の追加工事の受注。

さらには解体、外構エクステリアの受注にも、
ほぼすべての案件で繋がっています。

トレーラーハウス1棟の単価は1200万円前後ですが、そういった案件が重なると

1案件2,000万円～5,000万円超の受注規模

へと膨らんでいきます。

オープンして1年が経ちますが、初年度は

契約棟数14棟、売上は3億円

となりました。今後さらに営業力も販促力も強化して、
より製造・販売する体制をつくっていくところです。

トレーラーハウスという商品を通して、

注文住宅事業だけでは出会えなかった新たなお客様の
お悩みを解決し、より地域に根付いた会社へと成長さ
せていきたいと思っています。



👉 住居用のトレーラーモデルハウスは、
実は2階建てモデルハウスと併設
母屋、外構、トレーラーが一体となった造り
のため、お客様も生活のイメージがしやすい



👉👉 住居用トレーラーハウス内観
デザイン住宅会社だからこそできる
住宅同様のクオリティとデザインを実現

申込者	住所	年齢	職業	用途	現場備考
		35	金融屋経営	事務所	プレス
		55		住居	
		55	個人事業主	事務所	社内紹介
		48	別荘会社	事務所	電話問い合わせ
		55	シェアオフィス経営	セカンドハウス	三階
		45	美容師	住居	紹介
		45	内装業+不動産業自営	事務所	WEB
		50	会社役員	セカンドハウス	WEB
		32	会社員	住居	インスタ
		48	土木関連 経営者	社員寮	WEB
		68	助産師	住居兼店舗	WEB
		40	自営業	店舗	WEB
		43	自営業	店舗(カフェ)	折込
		50	会社経営(レッカー会)	事務所	社長紹介

👉 今年度申込をいただいた
お客様情報（1部抜粋）
3億円の詳細はセミナー
当日お伝えします。





トレーラー業界大注目の会社が初登壇!!

トレーラーハウス事業

参入・成功のポイントがたった1日で分かる

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
マネージング・ディレクター 日野 信

-無限の可能性を信じて1日だけ、東京にお越しになりませんか?-

株式会社船井総合研究所の日野信と申します。

冒頭から結論申し上げますと、

今回は“1日でトレーラーハウスが分かり、事業参入の可能性を模索できる

「トレーラーハウス事業立ち上げセミナー」開催”のご案内でございます。

2024年6月に開催しました株式会社波多野工務店をお招きしたセミナーでは、多くのお客様に来場いただきました。



「メディアや巷で話題沸騰! 住居や店舗で活用する方も」

コロナ以降、様々な用途で注目されているトレーラーハウス。多岐に渡る活用方法で、多くの方が利用され始めております。

☑ 事務所や店舗としての活用したい!

☑ 実家の横に離れとして置きたい!

☑ 事業再構築補助金を活用して宿泊施設として利用したい!

・・・などなど

それではなぜ今そこまでトレーラーハウスが人気なのでしょう?

「**トレーラーハウスだからこそそのメリットがあるから注目される**」

トレーラーハウスが今、消費者の方々に注目されている理由を簡単にまとめさせていただきました。

建築が不可能な土地にも設置可能

トレーラーハウスは一定の設置条件を満たすことで車両扱いとなり、建築基準法の適用を受けません。そのため**市街化調整区域への設置も可能**になり、立地計画の幅も広がります。土地購入資金や地代などのコストを抑えながら広いスペースを確保することや、自宅の庭先や限られたスペースを有効活用する場合などに非常に有利になります。

固定資産税がかからない場合も

トレーラーハウスは、しっかりとした構造物でありながら、タイヤのついた移動可能な「**車両扱い**」の建物であり、エンジンがないという特殊な建物です。そのため、トレーラーハウスの設置や維持には基本的に**不動産取得税や固定資産税などの税金がかからない場合もございます。**

将来的に移動や転売が可能

タイヤがあり移動が可能なので、何かしらの事情で設置場所の移転の際にも室内はそのまま次の場所に移動できます。

移動させてしまえばすぐに土地を更地に戻すことができるので、売却することも容易です。

事業再構築補助金を活用できた例も

補助金を活用したトレーラーハウスの採択事例は全国で多々あります。

そのため、トレーラーハウスの製造・販売事業を行いたい事業者の方はもちろん、トレーラーハウスを活用してカフェやグランピングを計画している方にも提案できます。

「なるほど。それはいいこと尽くしのような気がする」

そう思ったあなたへ朗報です。

現在のトレーラーハウスを製造できる地元企業はまだまだ足りておらず、例えば**長野県で購入したい方がわざわざ愛知県までお越しになる**といったそんな市況感です。

だから、今回皆様にセミナーへ来て頂きたい理由は一つです。それは・・・

“国内のトレーラーハウスの製造台数を増やす事”

にご協力・賛同いただき、皆様も作れるようになってほしいためです。

そして更には・・・

トレーラーハウスを作り・販売することで、圧倒的な業績UPを実現してほしい。

それが狙いです。

- ・ **平均請負単価1200万円**
- ・ **粗利率27～30%**
- ・ **場合によっては外構やエクステリアなど高額なオプション工事も取れる**

これを聞いていただいて分かる通り、住宅並みの事業になるのです。

最後になりますが・・・

- ・ **ワクワクするような事業に出会いたい方**
- ・ **現状の経営状況を180度変えたい方**
- ・ **地域で个性的かつ誰も真似できない事業をしたい方**
- ・ **トレーラーハウスにずっと興味があった方**
- ・ **作り方さえ知れば、
トレーラーハウスで売上を伸ばせる自信がある方**
- ・ **調整区域などの土地を有効活用したい方**
- ・ **トレーラーハウスをよく知らないので
まずは1から勉強をしたいという方**
- ・ **他の会社が始める前に、自社のエリアで
いち早くトレーラーハウスを始めたい方**

上記の項目に1つでも当てはまった方は、ぜひとも、次のページへお進みください。

最後に・・・これだけはお伝えさせていただきます。

最後に端的に、数点今回のセミナーについてお話しさせていただきます。

【その1】

このご案内は全国の住宅会社に一齐送信しているわけではありません。

今回のご案内は事前にHP等を拝見し、

トレーラーハウス事業に参入すればすぐに地域の注目の的になるであろう、

そんな企業に絞って、お送りさせていただいております。

【その2】

トレーラーハウスの製造について不安な方はご安心ください。

シャーシ(土台)の入手ルートや建築ノウハウ、他社の参考原価・仕様、運搬会社のご紹介などなど。

「任せても良いか？」のご判断として、是非セミナーに参加して頂ければ幸いです。



【その3】

当日は「すぐに事業を始めることができるため」の成功企業の商品や

販促・営業ツール等をご覧になっていただく準備をしております。住宅に詳しい

皆様であれば、「なるほど！」と思っただけの物がそこにはございます。



企画商品



営業・販売マニュアル



施工マニュアル

それでは当日皆様のご来場を東京にてお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
マネージング・ディレクター

日野 信

2024年12月時点
【最新版】

本セミナーを受講したお客様の声①

OPEN前に契約することができました！



株式会社らくらくハウス
代表取締役
松下 勝司 氏

熊本から茨城へ実際のトレーラーハウスの視察をさせていただきました。10坪ほどの閉鎖的な建物をイメージしていましたが、実際に体感してみると、非常に広々とした設計デザインとなっており、この設計であれば住居として問題なく成立すると思いました。また、この設計であれば多岐にわたるニーズ・用途に応えることができ、新たなお客さんと出会えることが可能になると感じています。

店開き前から問い合わせや反響が重なり、OPEN前に契約が1件、OPEN3か月で契約が4件と好調な滑り出しです。住居用だけでなく、店舗事務所といったニーズでの受注が多く、今までの住宅事業とは異なるお客様と出会えるのも、トレーラーハウス事業の魅力だと思っています。



📍トレーラーハウス専門店としてHPをOPEN
HPを通しての反響が毎日鳴りやみません

想定してなかった反響に驚きました！



株式会社マブチ工業
取締役
馬淵 将実 氏

BtoB開拓ができる事業としてトレーラーハウスやその他事業に着目していたところ、船井総合研究所からのDMが来たので、話を聞いてみることにしました。実際にOPENして、「集客数には困らない」という他社の話がよくわかりました！お客様から想定していなかったような使用用途が出てきたり、企業様からも次々と反響も届いたり、OPEN前の想定とのギャップに驚いています。

周辺地域からも反響も大きいので、集客エリアや集客ターゲットの選定もこれから試行錯誤していきたいと考えています。今後は、出口商品を増やしていくことで幅広い受注を目指していきたいです。

トレーラーハウスの視察会を開催し、全国のお仲間からデザインや設計、商品戦略などのご質問を多くいただきました



2024年4月時点
【最新版】

本セミナーを受講したお客様の声②

ビジネスフェア出展で大盛況！



坂上建設株式会社
代表取締役社長
坂上 功治 氏

もともとはデザイン注文住宅事業、リフォーム事業、土地活用事業を中心に事業を展開しておりましたが、セミナーを聞いて、事業の拡大としてトレーラーハウス事業に参入しました。

オープンに先立って地域のビジネスフェアに出展しました。

当初は人が集まるか不安でしたが、15組の事業者様と商談することができ、うち3件は見込案件として動いている状況です。

グランドオープン時には集客は44組と、その需要の高さに驚かされました。BtoB BtoCともにさらに需要が増すであろう市場に先立って参入できたことは、今後の業績アップにおいての鍵となると思います。

ビジネスフェア出展の様子。モニター映像や模型を使って接客・商談を行いました☞



本業との相乗効果が狙えると確信しました！



丸七住宅株式会社
代表取締役
岩本 敦行 氏

不動産賃貸や管理を中心に事業展開している会社なのですが、8月頃にトレーラーハウスのセミナーDMが届きました。その時に初めてトレーラーハウスというものを知ったのですが、本業との相乗効果が狙える、土地活用の次の一手として使えると思い、すぐに参加申し込みをしました。グループ会社に建築会社もあるため、上物の製造は自社でできると考えていました。

トレーラーハウス事業は人件費や広告宣伝費をかなり抑えられるので大変助かります。HPを公開しただけで問い合わせが来たため、トレーラーハウス事業はかなり魅力的な事業だと思います！

昨年より会社敷地内にモデルハウス公開中☞
ウッドデッキを敷いて社内BBQ等のイベントにも使用予定



トレーラーハウス専門店立ち上げセミナー2025

日時：2025年2月4日(火)

会場：船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエアTOKYO

時間：14:30～17:30(開場：開始時間30分前～)

■ 講座

第1講座	■ニーズ拡大し続けるトレーラーハウス市場と トレーラーハウス専門店で新業態を立ち上げた企業をご紹介 トレーラーハウス専門店「Yadocarritte」を2023年9月に立ち上げ、順調に業績を伸ばしている株式会社波多野工務店 新規事業部長 川端風見氏にご登壇いただきます。 株式会社波多野工務店 事業部長 川端 風見 氏
第2講座	■トレーラーハウス製造・販売事業の取り組み事例大連発 全国で続々とトレーラーハウス専門店がOPEN！2025年1月までの最新成功事例を全てお伝えします。 株式会社船井総合研究所 住宅支援部 大井 健太郎
第3講座	■あなたの会社が明日からトレーラーハウス事業で 成功するためのポイント 明日からすぐにトレーラーハウス専門店を立ち上げるための方法をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージャー 川崎 将太郎

【株式会社船井総合研究所】

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高い「サステナグロースカンパニー」を多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

【住宅支援部】

株式会社船井総合研究所において、住宅・不動産関連ビジネスの支援を専門的にコンサルティングする社内最大のコンサルティング集団。特に、住宅部門では地域密着ビルダーに対する即効性の高いアドバイスで、全国の会員企業・支援先企業で業績アップ支援をおこなっている。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

トレーラーハウス専門店立ち上げセミナー2025

お問い合わせNo. S123196

来場開催

※オンライン配信はございませんので予めご了承ください

日時・会場

2025年 **2月4日** (火) 開始 **14:30** ▶ 終了 **17:30**

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエアTOKYO

〒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
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、
会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の
払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

申込期限

各開催日の4日前まで

・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

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合がございます

受付開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格

税抜 30,000円(税込**33,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 24,000円(税込**26,400円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。

万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●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。

お申込方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは 船井総研HPの
右上検索窓に

123196 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにもご案内が
表示されます

4.セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください。

お問合せ



サステナ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

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、メールにてのセミナーお申込みは承っております。
また、お問い合わせの際は「お問合せNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼よくあるご質問

・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

【年末年始休業のお知らせ】

2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間は電話が繋がらなくなっております。

※WEBからのお問合せは1月8日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWEBより24時間受け付けております。
ご不便をおかけ致しますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

▼お申込みはこちら

