

構造 施工 運搬

のすべてを現地で

in 名古屋

トレーラーハウス 視察セミナー

1回のイベントで**50組**集まる、
技術とデザインが詰まったトレーラー。

住宅・外構と絡めた受注で

初年度売上**3億円**、営業利益率驚異の**22%**を作った
波多野工務店の構造・デザインを見に行きませんか？

ゲスト講演

株式会社 波多野工務店

代表取締役 波多野智章氏

主催



サステナブルな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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

現場で見る!波多野工務店トレーラーハウス視察セミナー

セミナー
情報

開催日

2025年 9月19日(金)

集合
場所

JR名古屋駅太閤通口

【開始】12:30(受付 12:00~)【解散】17:30(予定)

お問い合わせNo.S131730



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]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 131730

現場で見る 波多野工務店 トレーラーハウス 視察セミナー

2025年9月19日金

【開始】12:30(受付 12:00～) 【解散】17:30(予定)

一般価格

税抜 30,000円
(税込 **33,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 24000円
(税込 **26,400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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申し込み期日:2025年9月15日(月・祝)

※満席などで期間前に申し込みを締め切る場合もございます。ご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。

第1講座



実際のトレーラーハウスを視察

住居用モデルハウス、事務所用モデルハウス、さらには
製造ヤードや外構エクステリアなど、細かく視察しながら
トレーラーハウス事業についてお伝えします。

株式会社波多野工務店 事業部長 **川端 風見氏**

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 チーフコンサルタント **大井健太郎**

第2講座



トレーラーハウス事業の立ち上げ エピソードを公開

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。どのように立ち上げを
行い、収益を上げていったのかをお伝えします。

株式会社波多野工務店 代表取締役 **波多野 智章氏**

第3講座



本日のまとめと今後取るべき事業戦略

本日の総括と、明日からトレーラーハウス事業を始める方法
について解説します。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクター **日野 信**

お申込み取消時期

取消料

開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、上記の取消料をお支払いいただきます。●ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。●受講料に含まれないもの:集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費・その他飲食費●ご参加を取り消される場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいますようお願いいたします。●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数5名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。●移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。●視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更する可能性もございます。あらかじめご了承ください。●最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。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。

【お申込みの流れ】

申込みいただきました後、受付が完了しましたら入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、開催4日前までにご入金ください。※お支払いは銀行振込のみとなります。

お問い合わせ



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

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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※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。

旅行企画・実施:東京都知事登録旅行業第2-6793号 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

お申込みはWebから

右記のQRコードをお読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。
セミナー情報をwebからご確認ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/131730>

24時間Web受付



建築会社の次の一手は、これ一択だと思っていました



株式会社 波多野工務店
代表取締役 波多野智章 氏

建築という軸をずらさず、事業の拡大へ

会社の規模を拡大していきたいと考えていた中で、**建築という軸をずらさずに、視点を変えたところから会社を活性**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、広さ思った以上にありました。このサイズ（横幅3.4m×長さ11m）であれば、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、**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。



1回のイベントで50組集まった 驚異の集客力を体感

立ち上げ開始から半年後、無事にグラウンドオープンを迎えることができました。販促費はほぼかけなかったのですが、グラウンドオープンの**三日間は接客がで**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たお客様とは**全く違う背景を持つお客様**と出会うことができましたのが一番の収穫だったなと感じています。オープン後早速三件の申込を獲得しました！「これは売れる……！」
そう思ったのも束の間……
オープン以降は集客も途絶え始め、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、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の徹底を本気で考えていくようになりました。

潜在顧客を『顕在顧客』に変えた
マーケティングにおける進化

誰に買ってもらえる？ ペルソナ設定

「**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きました。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「**買える属性のお客様**」が集まる、**名古屋三越への出展**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**」

「**地主のオーナー**」

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。

この二点を取り組んだことで、トレーラーハウス事業が軌道に戻りはじめたのです。



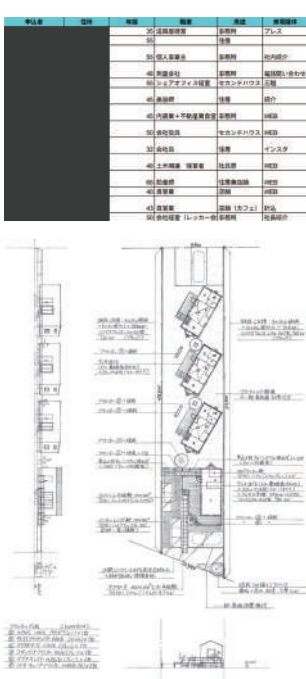
一案件4,000万円まで 膨らむ受注

新たなお客様との出会いと、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
持っていきい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つながっています。



トレーラーハウス1棟単価は1,200万円前後ですが、そういった案件が重なる**と、1案件2,000万円〜4,000万円超の受注規模へと繋がってきます**。



さらに地域に貢献できる 会社経営へ

一期が終了しましたが、初年度における**契約棟数20棟、売上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、もっと製造・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いたいと思っています。



さまざまなメリットで選ばれるトレーラーハウス

縮小する住宅市場のなか、次の一手を模索されていませんか？

いま、**勘の鋭い住宅会社が密かに始めているのが**、トレーラーハウス事業です。業界最高峰のデザインと設計を実現している波多野工務店のトレーラーハウスを、一日限定で現地公開いたします。

トレーラーハウスは、**従来の建築とは異なる発想**で展開できる新しい選択肢です。では、なぜ今これほど注目を集めているのでしょうか。その理由は、次のメリットに集約されます。

【トレーラーハウスのメリット】

建築確認申請が
要らない

建築不可能な
土地にも設置可能

固定資産税等の
メリット

事業再構築補助金
などの対象にも

これらのメリットから、セカンドハウス、別荘といった**住居としてのニーズ**は勿論、事務所、商談室等といった法人の案件、直近では**葬儀業、ゴルフ場のトイレ・休憩所、リゾート施設**立ち上げ、さらには**行政案件**の非常用備蓄住居といった、多種多様な用途から選ばれています。

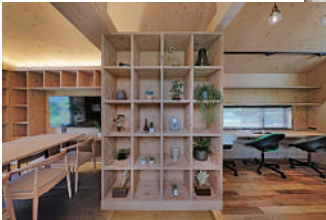
業界の常識を軽々と裏切った、その戦略とは？

コンサルタントとして多くの事例を見てきましたが、世の中に流通しているトレーラーハウスは400万円～800万円前後が標準的な価格帯です。ところが今回、波多野工務店のトレーラーハウスはそのさらに上を行きました。価格は**約1,200万円**。にもかかわらず、引き合いが絶えない。理由は明快です。

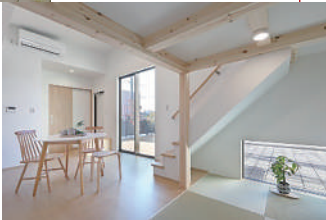
洗練されたデザイン



住宅クオリティ



空間設計技術



さらに、波多野工務店のすごいところは、トレーラーハウス単品で受注を終わらせないことです。トレーラーハウスと外構エクステリア、母屋となる新築住宅、それらを実現させるための土地提案など・・・お客様のニーズに合わせた提案を、建築会社ならではの観点で考えた結果、1つの案件が**5,000万円**まで膨らみ、高単価商品へとつながったのです。

実際に「売れる」トレーラーハウスの**現場をご自身の目**でお確かめいただけます。貴社の事業を次のステージへと導く、その『次の一手』を、ぜひ名古屋でご体感ください。

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

構造・デザイン・運搬全てを現地で
1日で「売れる仕組み」を体感！ 視察型セミナーの全貌



当日のスケジュール

12:00

受付開始

@名古屋駅太閤通口
バスをご用意します

12:30

集合・名古屋駅発

バス内にて
船井総合研究所講座

13:30

波多野工務店着

モデルハウス・製造ヤード・
外構・その他施設の見学

15:00

16:30

講演

@グラデニングスタジオ
株式会社波多野工務店
代表取締役 波多野智章氏
事業部長 川端風見氏

株式会社船井総合研究所
日野信
大井健太郎

17:30

(予定)

終了・解散

※名古屋駅にて
解散となります

視察企業の見どころガイド

高度なデザイン、空間設計

モデルハウス・エクステリアショップ・DIYの複合施設であるGRADENING STUDIOに併設されたトレーラーハウスは、衣装合わせと外構とのシナジーを兼ね合わせた圧巻のデザイン・設計力です。



母屋・トレーラー・外構の三位一体型モデルハウス

「セカンドハウス」「離れ」をイメージできる住居型モデルハウスは、4LDKモデルハウスに隣接した形で設置。住宅事業の集客と複合受注が実現しています。



このような方におすすめ

まずは実物を見て、ご自身の目で製造方法やデザインを見ながら既存事業とのシナジーを探したい方

遊休地や低利用地の活用に悩んでおり、新たな収益源を創出したい方

他社との差別化が難しく、**独自の強みとなる商品**で競争優位性を確立したい方

調整区域や市街化調整区域などの土地活用にお困りで、**合法かつ柔軟な開発手法**を検討している方

エリアで**先行者メリット**を獲得し、10年後、20年後まで伸びる市場を獲得したい方

行政に“NO”を出された案件が、粘りの交渉で設置可能に！



株式会社松華
代表取締役

唐 偉 氏



▲ 松華の取り扱うトレーラーハウスシャーシは製造証明書が付き、安全に運搬を行います

トレーラーハウスに必要なシャーシの取り扱いを行っているなかで特殊車両型を導入する際の一番のネックは、行政とのやり取りだ感じていました。実際、今年1月に知多半島での浄化槽設置に関して、従来通りの緩和申請で設置できるはずの案件が、行政から「設置不可」と返答されてしまったのです。通常であれば、そこで諦めるしかないところでしたが、波多野工務店様は**他の事例や根拠をしっかりと整理し、行政と粘り強く交渉**を続けたことで、最終的には設置許可を得ることができました。正直、最初は「行政とやり合えるのか？」という不安もありました。でも、実際に取り組んでみて分かったのは、**事前準備とサポートがあれば、突破できる壁は思っていたよりも多い**ということです。この経験が、私たちの会社としての自信になり、全国での行政課題解決のために動くことができています。

トレーラーハウス事業は、想像以上に住宅会社との親和性が高い。そう感じています。

学びを即実践、すぐに反響。動けば成果はついてくる。



株式会社マブチ工業
取締役

馬淵 将実 氏



▲ 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。

もともと、BtoB開拓ができる新規事業としてトレーラーハウスを含む複数の領域に注目していた中、船井総合研究所を通じてご紹介いただいた**波多野工務店さんとの情報交換会・研究会**に参加しました。

実際の現場で実践されている**商品構成・集客方法・BtoB向けの展開戦略**を学ぶ中で、「このやり方なら成果につながる」という手応えを感じ、当社でも早速導入してみることに。OPENしてすぐに、他社事例でよく聞いていた「**集客数には困らない**」という話の意味がよくわかりました。お客様からは想定外の使用用途が寄せられたり、企業様からの商談依頼も次々と届いたり、OPEN前に描いていた想定とのギャップに、いい意味で驚いています。特に印象的だったのは、**従来の商圏外からも多くの反響**をいただいていることです。今後は、波多野工務店さんから学んだように、**ターゲットや商圏設定も柔軟に捉え、実践・検証を重ねながら改善**していきたいと考えています。また、将来的には**出口商品を増やすことで、より多様なニーズに応えられる体制を整え、受注の幅を広げていく**つもりです。

波多野さんを見ていると、やる気が湧いてきます



坂上建設株式会社
代表取締役社長

坂上 功治 氏

波多野工務店さんとは、ほぼ同じタイミングで事業をスタートさせました。当初は模索の連続でしたが、定期的な勉強会や現地視察を通じて、常に学びと刺激をいただいています。特に、出展イベントやリアルな販売手法については大いに参考になり、私たちも地域のビジネスイベントに思い切って出展してみました。正直、最初は「本当に人が集まるのか？」という不安もありましたが、結果として15組以上の事業者様と商談に至り、うち3件は具体的な見込案件として進行中です。「やってみる」ことでしか見えないものがある。そんな気づきを与えてくれたのが、**波多野工務店さんの実行力と情報発信力**でした。これからも、こうした機会を通じてさらに実例を学び、事業をより高いステージへと成長させていきたいと考えています。



波多野工務店さんの
実行力と情報発信力

◀ 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。

トレーラーハウスと自社の強みの融合が凄いと感じました



株式会社丸七住宅
副社長

布川 隆 氏

波多野工務店さんの第一印象は、トレーラーハウス展示場でした。展示場の資料を拝見した時「是非、実物を見たい！」と刺激を受けたことを今でも印象に残っています。しっかりとマーケティングをされ、来場された方にトレーラーハウスの可能性を感じていただく展示場に仕上げていると感じ、担当の川端さんとのzoomでの情報交換や、常にチャレンジする集客方法に刺激を受け、私たちも様々な挑戦をしています。

トレーラーハウスだけにとらわれずに、住宅、外構、リフォーム、等に繋げていくことが弊社の強みです。と仰られていたことに大変共感し、私たちも今一度「弊社の強み×トレーラーハウス」をしっかりと構築していきたいと思います。

土地活用の次の一手



▼ 行政からの依頼



▲ 設置の様子。あらゆるニーズに応えることができるのがトレーラーハウスの最大のメリットです。