

トレーラーハウスって一時の流行りなだけでしょ…
本当に売れるの？誰が買うの？

トレーラーハウスを始めた住宅会社が
本当は教えたくなかった

専任者 **1** 人

売上 **3.4** 億円

私の会社が

トレーラーハウスを
売り続ける「裏側」



特別ゲスト

株式会社らくらくハウス
代表取締役 松下 勝司 氏

トレーラーハウス製造・販売事業立ち上げセミナー

セミナー
情報

2025年 問合せNo. S134570
12月3日(水)・5日(金) 9日(火)・11日(木)
オンライン開催
各日13:00~16:00 ログイン開始：開始時30分前~



<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



オンライン登壇

粗利率30%・専任1名で生産性3.4億円

これをご覧になっている皆様も感じていることだと思えますが、**最近の住宅業界は本当に厳しい。弊社も同じで、なかなかお客様が集まらないことに苦労していました。**

↑2年前のトレーラーハウス
事業の案内DM

2年前からトレーラーハウス事業をやっていますが、**今思うと**

本当にこれがいい決断だったな、と思います。

2年前から「住宅事業だけで今後やっていけるのか」という不安は抱えていたんです。そんな時に船井総合研究所からトレーラーハウス事業の存在を知りました。

「他社と差別化できる商品が欲しい」と思っていたのと、まだ周りでトレーラーハウスを販売している会社がなかったので、強く興味をひかれたのを今でも覚えています。

◆実物を実際に見て、事業のスタートを決めました！

事業を始めるかどうかは、実物を見てから判断することにしていました。
なんせ、住宅しか作ったことがなかったものですから、トレーラーハウスとはどんなもので、どうやって作るのか、全然わからなかったのです。
ちょうどいいタイミングで、船井総合研究所からトレーラーハウス視察会の案内をもらいました。
茨城県の会社が先行してトレーラーハウス事業を展開しているということで、その視察に参加させてもらうことに。
そこで、実際の**トレーラーハウスモデルハウスや事務所、製造現場（ヤード）を見学**させてもらいました。

見て率直に思ったのは、**「意外と大きいな」**でした。住むにしても事務所として使うにしても、これは活用できる用途が広そうだな、ということ。
それと同時に「どうやって作るのだろう？」という疑問も出たのですが、そこは茨城県の会社と、先行してトレーラーハウス事業をやられている方々から丁寧に教えてもらい、施工イメージもすぐにつかむことができました。

また、どこの会社も集客・販売ともに好調との意見がほとんどでした。
これを聞いて、**「トレーラーハウスのマーケットはまだまだ未開拓だし、広い」**んだな、と思いましたね。



↑茨城県の視察会(左と中央)とトレーラーハウス製造事業経営研究会(右)の様子

◆1棟目モデルのOPENに向けて最短最速で動き始めました！

トレーラーハウス製造・販売事業を立ち上げると決意し、一番最初に取り掛かったのが、モデルハウスの施工です。上物に関しては、木造住宅と同様でしたが、“トレーラーハウス”という商品の製造に関しては全く知識がない状態でした。ですが、視察をした茨城県の会社から製造に関してアドバイスをいただいたので、完工までスムーズに進めることができました！

実は、OPEN前に“トレーラーハウス専門店”と打ち出した看板を設置していたのですが、それを見た方から1件契約をいただきました。これは本当にラッキーでしたね(笑)



↑ OPEN前に契約を獲得した実際の現地看板



↑ OPENに向けて施工したモデルハウス

◆OPEN2日間で脅威の”37組”の来場！

実際にOPENしてみると、2日間で37組の新規来場が！
これはとてもビックリしましたよ。メインの住宅事業ではもうそこまで来ないのが現状ですからね。具体的に実施したポイントとしては

- ①トレーラーハウス事業専用のHPを立ち上げる
- ②モデルハウスを用意する
- ③フリーペーパー「すぱいす」に掲載

たった3つのことなんです。もともと住宅事業で行っていたマーケティングと比べたら、そこまで大変ではなかったですね。



↑ 実際のHP



↑ モデルハウス



← 掲載した紙面

◆驚異の集客力を目の当たりに！

たくさんのお客様にご来場いただき、大興奮でした。1人専任の営業マンをつけて営業を開始しました。しかし、、、「あれ。思ったほど契約見込み客が上がってこないな」とちょっと不安になったタイミングでしたね。

◆ターゲットは「BtoB」の事業者！

「トレーラーハウスって誰が買うの？」最初はこの状態に陥りそうになりました。ただ、こんなにお客様が集まっているんだから、売れないわけがない！そう思って、営業案件を1件1件分析していくと、1つの答えにたどり着きました。「トレーラーハウスは、“トレーラーハウスに住みたい人”よりも、それを“事務所や店舗として活用したい人”からのニーズが多い！それに気づいてからはB to B 向けの営業に変えました。

でもBtoB 営業なんてやったことない・・・大丈夫かな。でも！そんな不安はすぐに吹き飛びました！BtoB 営業は、B toC 営業を経験している住宅会社の方であれば、“容易に”攻略できます。



↑B to B営業で活用している営業ツール



↑多様な商品ラインナップ

◆トレーラーハウス製造・販売業に取り組んでみて

大量の集客と、そこからBtoBに比重を置いた営業の仕組み化で、初年度**専任1人で3.4億**もの売上を作ることができたんです。これは、私の会社だからできたことではないです。日ごろからBtoCのお客様を相手にしている住宅会社であれば、誰でもできてしまうんじゃないかな、と思っています。セミナー当日は、ここでは書ききれなかった事業の立ち上げから業績を上げるポイント、さらには**弊社のトレーラーハウスのモデルハウスの全貌も特別公開**します。ぜひ、セミナーでトレーラーハウス事業の魅力を感じてみてください！



住宅会社が本当は教えたくなかった売れ続ける第二本業

トレーラーで地域の勝ち組に

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・リフォーム支援部
シニアコンサルタント 室伏大祐

-無限の可能性を信じて1日だけ、オンラインでご参加されませんか？-

株式会社船井総合研究所の室伏大祐と申します。

株式会社 らくらくハウスの松下氏の話はいかがでしたでしょうか？

2025年現在、多くの住宅会社が抱えている集客不安・業績不振。それをトレーラーハウスで一気に解消した事例です。松下氏の話でもありましたが、改めてポイントをまとめると、

商品について

先行企業のノウハウを参考に実施。

シャーシの仕入れから施工方法まで、見て習得できます。

ただの集客できる事業ではなく、永く住宅会社を支えてくれる第二本業となる可能性を十分に秘めた事業なのです。

集客について

モデルハウス・専用サイト・少しの販促費用があれば十分です。

株式会社 らくらくハウスは、来場単価が脅威の7,000円台。

住宅事業ではあり得ない販促効率と集客数を得られています。

営業について

BtoB営業は、住宅会社の営業マンからすれば容易！

営業トーク以上に重要なモノが、「提案のスピード」と「事前準備」です

そんなトレーラーハウスが、今注目されている理由を次のページにまとめました。

「**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、建築基準法の制約を受けません。そのため市街化調整区域への設置も可能となり、立地計画の幅が広がります。

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で、非常に有利になります

固定資産税がかからない・減価償却4年

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」の建物です。エンジンがついていないだけで、車両なのです。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りません。

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、土地売却も容易です。

「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、トレーラーハウスを製造できる地元企業がまだまだ足りていません。例えば沖縄県で購入したい方がわざわざ茨城県までお越しになるといった、そんな状況です。

そのため、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こと”

にご協力・ご賛同いただき、皆様もトレーラーハウスを製造できるようになってほしいです。

そして更に・・・

製造したトレーラーハウスを販売することで、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1,200万円
- ・ 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の受注可能

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
- ・ 作り方さえ知ることができれば
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、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業界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ホームページ等を拝見させていただき、

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、

そんな方に絞って、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。

弊社がサポートさせていただきます。 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」成功企業の商品や

販促・営業ツール等をご覧いただける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！」と思っただけのもの、そこにあります。



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参加をお待ちしております。

2025年10月時点

【最新版】

本セミナーを受講したお客様の声

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

トレーラーハウスに必要なシャーシ導入の際、最大の課題は行政対応でした。実際、今年1月に知多半島での浄化槽設置が「不可」とされましたが、事例や根拠を整理し粘り強く交渉した結果、最終的に許可を取得。不安はありましたが、事前準備とサポートがあれば多くの壁は突破できると実感しました。この経験は自社の自信となり、全国で行政課題に挑む原動力となっています。トレーラーハウス事業は住宅会社との親和性も非常に高いと感じています。



↑ 株式会社 松華の取り扱うトレーラーハウスシャーシは 製造証明証が付き、安全に運搬を行います。

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

BtoB開拓の新規事業としてトレーラーハウスに注目し、船井総合研究所を通じて紹介されたセミナーに参加。

現場での商品構成や集客方法を学び「成果につながる」と確信し導入を決定。OPEN直後から想定外の用途や企業商談が相次ぎ、商圏外からの反響も多く驚きを得ました。今後はターゲットや商圏を柔軟に見直しつつ改善を重ね、出口商品を拡充して多様なニーズに応える体制を整えたいと考えています。



↑ 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。

ビジネスフェア出展で大盛況！



株式会社 坂上建設
代表取締役社長
坂上 功治 氏

事業開始当初は模索の連続でしたが、勉強会や視察で得た学びを実践し、地域ビジネスフェアに思い切って出展しました。正直「人が集まるのか」という不安もありましたが、結果は15組以上の事業者と商談、そのうち3件が見込み案件として進んでいます。さらにグラントオープンでは44組が来場し、その需要の高さに驚かされました。「やってみて初めて見える世界がある」この経験を糧に、拡大するBtoB・BtoC市場で先行優位を活かし、事業をさらに高いステージへと成長させていきます。



↑ ビジネスフェア出店の様子。モニター映像や模型を使って接客・商談を行います。

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



丸七住宅 株式会社
副社長
布川 隆 氏

当社は不動産賃貸・管理を中心に事業展開していますが、船井総合研究所から届いたセミナーDMで初めてトレーラーハウスを知りました。本業との相乗効果や土地活用の新たな一手になると感じ、すぐに参加を決定。グループ会社に建築会社があるため、上物の製造は自社で可能と考えています。さらにトレーラーハウス事業は人件費や広告宣伝費を抑えられる点が大きな魅力で、グラントOPENを迎え、HP公開直後から問い合わせがあり、事業としての将来性を強く感じています。



↑ 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最大のメリットです。

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

日時・会場

2025年	12月3日 (水)	開始 13:00	▶	終了 16:00
2025年	12月5日 (金)	開始 13:00	▶	終了 16:00
2025年	12月9日 (火)	開始 13:00	▶	終了 16:00
2025年	12月11日 (木)	開始 13:00	▶	終了 16:00

ログイン開始

開始時刻30分前より

※申し込み期限(祝日や連休により変動する場合もございます)
銀行振込み：開催6日前まで / クレジットカード：開催日4日前まで

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

●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



お問合せ



サステナブルな成長を促すことを。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

※お電話・メールでのセミナーお申し込みは承っておりません。

▼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

▼お申込みはこちら



トレーラーハウス製造・販売事業立ち上げセミナー

日時：2025年12月3日(水)・5日(金)・9日(火)・11日(木)

会場：オンライン

時間：13時00分～16時00分(ログイン開始：開始時間30分前～)

■ 講座	
第1講座	<p>■立ち上げ10カ月で3.4億円を受注した秘密を徹底解説</p> <p>※トレーラーハウス製造・販売事業を立ち上げて10カ月で3.4億円の受注を達成した理由を徹底解説します。</p> <p>株式会社 らくらくハウス 代表取締役 松下 勝司 氏</p>
第2講座	<p>■トレーラーハウス製造・販売事業の取り組み事例を公開</p> <p>※ 全国で続々とトレーラーハウス専門店がOPEN！2025年8月までの最新成功事例を全てお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 河野 泰誠</p>
第3講座	<p>■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</p> <p>※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。</p> <p>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</p>

【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」「採用・人的資本経営支援」「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「グレートカンパニー」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・リフォーム支援部】

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。