

**2025年夏!内閣府主導の
“災害対応車両登録制度”が始まったのをご存じですか?**

しかし...

圧倒的に提供者が不足している状況...

だからこそ!

2026年は ホテル、事務所、店舗、...

“災害対応” トレーラーハウス

“社会貢献に直結” 災害時にすぐ動ける体制を整え、社会的信頼を高める仕組み！

“行政との連携” 登録車両は国のデータベースに掲載され、自治体から要請を受けられる！

“新たな事業機会” トレーラーハウスやキッチンカーを登録すれば、平時は事業利用、有事は支援活動として大活躍！

そもそも“災害対応車両登録制度”ってなに?詳しくは次のページで!

2026年 災害対応トレーラーハウスの活用戦略セミナー

2026年
1月19日(月)・21日(水)・23日(金)
オンライン開催

各日13:00～15:00 ログイン開始：開始時30分前～

セミナー
情報

 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

<主催> 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



災害対応車両登録制度とは？

制度の背景と目的



災害 避難 居住環境

近年、頻発する自然災害により、避難所や住宅、生活支援機能（トイレ・洗濯・入浴等）の確保が課題となっています。内閣府は、住宅や避難施設の不足に対応するため、本制度を創設しました。

登録の流れ・ 登録メリット



- ①災害時、自治体からの要請によって使用され、対価の支払い対象となる場合あり
- ②登録によりデータベースに掲載され、迅速なマッチングが可能
- ③地域貢献や新たなビジネスモデルの構築につながる

制度の定義・対象



自走型 コンテナ型 牽引型

災害対応車両の形態は、自走型、コンテナ型、けん引型の3つに大別されます。その使用用途は、避難所・住まい、トイレ、食堂、住宅、洗濯、入浴など多岐にわたります。

住宅会社の視点から の活用ポイント



地域貢献 + 収益化

- ①空き地や未活用地を活かした住宅提案や、簡易宿泊施設としての展開が可能
- ②災害時には「移動できる住まい」として地域のインフラを支える役割を果たす
- ③平時にはリフォーム拠点やモデルハウスなどとしても運用可能



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

内閣府主導！“災害対応車両登録制度”

市場参入のラストチャンス。行政が後押しする新市場開拓とは。

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

—もう、“家”だけを売る時代ではない—

「広告費をかけても、反響が減っている。」

「リフォームも価格競争に巻き込まれ、利益が出にくい。」

「既存事業だけでは先行きに不安がある。」

「新しい提案ができる商品がほしい。」

ここ数年、多くの住宅会社が同じような声をあげています。

理由はひとつ。時代が大きな転換期を迎えているからです。

暮らし方・働き方は多様化し、

住宅の役割はこれまで以上に拡張し続けています。

つまり、企業には新しい価値を創り出す挑戦が求められているということです。その変化の中でいま、新しいチャンスが生まれています。

—それが、「トレーラーハウス事業」。

しかも、単なるブームや副業的な事業ではありません。

国が正式に制度化した“災害対応車両登録制度”によって、

この事業は“社会性 × 収益性”の両輪で動き出しています。

住宅の延長線上で、

会社の次の10年を支える「新しい事業の柱」を立てる。

その道筋を、このセミナーでお伝えします。

一迫られる“第二の柱”の構築—

いま住宅業界は、これまでの常識が大きく転換しようとしています。

商品や提供価値を“住宅だけ”に限定する時代は終わり、

企業として新たな事業領域を模索するフェーズに入りました。

そんな中で、各社からはこんな声があがっています。

- 「数は取れても利益が残らない」
- 「営業が疲弊して離職が増えている」
- 「次の事業テーマが見つからない」

原因は、ビジネスモデルの構造そのものが限界を迎えていていること。

住宅を“建てて終わり”という一方向のモデルでは、

ストックが増え続ける社会において持続性がありません。

これからは「建てる」ではなく、「動かす・活かす」へ。

その象徴が、いま全国で静かに広がり始めているトレーラーハウス事業なのです。

そしてその背景を後押しするのが、

“災害対応車両登録制度”という国の取り組み。

単なる商品販売ではなく、地域・行政・企業が一体となる

「新しい街づくりの仕組み」が始まりつつあります。



-「災害対応車両登録制度」×「トレーラーハウス」で、“次の10年”をつくる-

2025年、内閣府が創設した「災害対応車両登録制度」

目的は、災害時に“暮らしの機能”をすぐ現地へ届けること。

避難所・住まい・トイレ・食事など、

生活支援を担う車両を事前登録し、

災害時は自治体が “D-TRACEデータベース” から要請します。

対象はトレーラー型・コンテナ型など。

中でも**トレーラーハウスが最注目。**

登録は①申請→②確認→③登録→④要請のシンプルな流れで、
有事には賃与・貸与による収益化、
平時には宿泊・店舗・オフィス活用が可能です。

「平時=事業資産」×「有事=地域貢献資産」

——両輪で動く新たな不動産モデル。

本セミナーでは、「制度理解×実践活用×収益設計」をセットで学べます。

① 制度の理解編

- ・災害対応車両登録制度の目的・背景と今後の動向
- ・登録基準・手続き・自治体との連携プロセス
- ・登録することで得られる経済的メリット、登録事例と活用シーン

② 事業活用編

- ・トレーラーハウス導入企業の成功ストーリーと、今後参入すべき市場
- ・平時収益と有事対応の両立モデル設計
- ・実際の販売・設置・マーケティング手法

1日で、「制度×商品×収益化」の全体像をつかみ、

翌日から社内提案・実行に移せるレベルまで理解できます。

住宅事業を軸にしながら、新しいビジネスの柱を立てる第一歩となる内容です。



↑すぐに活用できる商品ラインナップとツール

—住宅業界の次の10年、その主役になるのはあなたです—

時代は確実に変わっています。

“家を建てる” 時代から、“家で地域を支える” 時代へ。

災害対応車両登録制度は、単なる法制度ではなく、

「企業が地域と共に生きる新しい仕組み」です。

トレーラーハウス事業は、その制度を最大限に活かせるビジネス。

そして、あなたの会社の「次の10年」 をつくる可能性を秘めています。

早く動く企業ほど、行政連携や地域ブランドの確立で先行優位を築いています。

まだ競合が少ない今こそ、

“先に知り、先に動く” ことで大きな差がつく時期です。

このセミナーで、

「国が動かす市場 × あなたが持つ住宅の力」 を掛け合わせた、

全く新しい事業構想を描いてみませんか？

【追伸①】

次のページをめくると、私たちがここ数年かけて一緒にノウハウを作ってきた

トレーラーハウスのお付き合い先のお声をいただいております。

現場の経営者が語る「導入のリアル」――

成功のきっかけや課題克服のプロセスを、ぜひご覧ください。

【追伸②】

今回に限り、実際にトレーラーハウスを見てみたいという方には、

セミナー後に実際のトレーラーハウス物件の視察ツアーをご案内いたします。

「百聞は一見にしかず」。

現地で見ることで、あなたのなかで事業のイメージが一気に具体化するはずです。



現地の視察会(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

2026年 災害対応トレーラーハウスの活用戦略セミナー

2025年11月時点
【最新版】

先行的にトレーラーハウス事業に取り組む皆様の声

トレーラーは無限の可能性を秘めた事業です



株式会社波多野工務店
事業部長
川端 風見 氏

愛知県で住宅事業・不動産事業・エクステリア事業を展開しているのですが、選択肢を広げる住み方や事業の形に可能性を感じました。トレーラーハウスの可能性に最初は疑問を抱いていましたが、調査や実際の視察を経て考えが変わりました。用途や形を変えられる柔軟性に魅了され、新たな顧客層にアプローチできることに気づきました。これにより既存の顧客層に加え、新規の事業主や個人顧客とのつながりが広がり、提案の幅も広がりました。トレーラーハウスの多様な活用法は事業の拡大と新たな接点をもたらし、無限の可能性を感じます。

つながりが広がり、提案の幅も広がりました。トレーラーハウスの多様な活用法は事業の拡大と新たな接点をもたらし、無限の可能性を感じます。

新築よりリスクが小さく、夢があると感じました！



三ツ星ハウジング株式会社
代表取締役
清水 秀幸 氏

リフォーム事業だけでは将来に不安があり、「次の柱をつくるなければ」と危機感を抱いていました。新築参入も検討しましたが、投資リスクが大きい…。そんな時に知ったのがトレーラーハウス事業。成長余地が大きく、先に動いた企業が勝てると思いました。建築制限地でも活用でき、災害対応など社会性も高い。利益性×夢×地域貢献を両立できる事業と感じています！OPENに向けて少々の不安もありますが、

採用面でも若手に魅力を伝えられる事業であり、同じ悩みを持つ住宅会社にとって“現実的で夢のある選択肢”だと思います！

自社の強みと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

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、上物の製造は自社が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！

“NO”を出された案件が、交渉で設置可能に！



株式会社 松華
代表取締役
唐 健 氏

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を導入する際の一番のネックは、行政とのやり取りだと感じていました。実際、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「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感じたが、しっかりと行政と粘り強く交渉を続けたことで、設置許可を得ることができました。この経験が

自信となり、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、想像以上に会社との相性が高い！そう感じています。

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。

2023年12月2日3日にトレーラーハウス事業をオープンしたのですが、早速、建設会社の方からご相談を頂き、11月に契約することができました！

木造の強みを活かした地域の可能性を拓く新しい一手！



鳥飼建設株式会社
代表取締役
鳥飼 龍太 氏

佐賀では市街化区域内の住宅用地がほとんど残っておらず、既存事業だけでは成長の限界を感じていました。そこで、木造という自社の強みを活かしながら展開でき、さらに調整区域でも活用できるトレーラーハウスに着目しました。地域に事務所や店舗などの拠点を生み、仕事や人の流れをつくることで「地域の活性化」に貢献できる点にも強い魅力があります。また、災害時には避難や生活支援にも役立つ社会性を持ち、将来的にはトレーラーハウスが並ぶ

新しい街づくりにも挑戦できるポテンシャルを感じています。利益性、夢、地域性を兼ね備えた次の柱として大きな期待を寄せています。

トレーラーは無限の可能性を秘めた事業です



株式会社 坂上建設
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いましたが、セミナーを聞いて、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組の事業者と商談することができ、うち3件は見込み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

即実践・即反響。動けば成果はついてくる。



株式会社 マツチ工業
代表取締役
馬渕 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と、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。

トレーラーハウスを活用した「災害対応車両登録制度」について

第1講座

業界で注目を集める「災害対応車両登録制度」について詳しく解説いたします。

株式会社船井総合研究所 河野泰誠

トレーラーハウス製造・販売事業の取り組み事例を公開

第2講座

全国で続々とトレーラーハウス専門店がOPEN！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 河野泰誠

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

第3講座

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 リーダー 小栗勘太

開催日時

2026年1月19日（月）

開催方法

オンライン開催

2026年1月21日（水）

銀行振込み

：開催日6日前まで

2026年1月23日（金）

クレジットカード

：開催日4日前まで

13:00～15:00

お申込み期日

※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/136193>
船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「136193」をご入力し検索ください。



【年末年始休業のお知らせ】

2025年12月26日正午～2026年1月6日まで※休業期間中はお電話がつながなくなっています。
※Webからのお問い合わせには1月7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。
ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

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」と検索して確認ください。

※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。

