

構造 施工 運搬 のすべてを現地で

in 愛知県
江南市

前回20名を超える勘の鋭い住宅会社が集まりました

第2回

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



サステナブルな成長をもっと。

Funai Soken

〒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

現場で見る!トレーラーハウス視察セミナーin愛知

セミナー
情報

開催日

2026年 3月26日(木)

集合
場所

名鉄犬山線江南駅前出口

【開始】12:30(受付 12:00~)【解散】16:30(予定)

お問い合わせNo.S137955



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]右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 137955

日程
開催時間

現場で見る!トレーラーハウス 視察セミナーin愛知

2026年3月26日 木

【開始】12:30 (受付 12:00~) 【解散】16:30 (予定)

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 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。

お申し込み期日:2026年3月22日(日)

※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

住居用トレーラーハウス、事務所用トレーラーハウス、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 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けます。●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。●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日前までに最低出席人数のご予約がない場合は中止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」を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/137955>

24時間Web受付



「正直、住宅だけでこの先もいけるとは
思えなくなっていました」

建築という軸をずらさず、 事業の拡大へ

私は、もともと住宅をやってきた工務店です。現場も、設計も、施工も、一通りやってきました。ただ、ある時からこの**延長線上に、会社の未来はあるのか？**そう考えるようになりました。

集客は簡単ではない。価格も、競合も、年々厳しくなる。「いい家をつくって売れば売れる」そんな時代では、もうありません。だからといって、やみくもに新しいことをやりたいわけでもない。

法人向け、新しい事業、住宅以外の領域。頭では「必要だ」と分かっているのに、

どこかで踏み切れない自分がいました。理由ははっきりしています。

実際のところが、見えなかったからです。



株式会社 波多野工務店
代表取締役 **波多野智章** 氏



簡単そうに見えて、 全然簡単じゃない

トレーラーハウス事業も、最初は正直「面白そうだな」という興味からでした。でも調べれば調べるほど、疑問が出てきます。

- ・構造はどうなっているのか
- ・どうやって運ばれるのか
- ・現場では何が起きるのか
- ・施工はどこまで自社でやるのか
- これを曖昧にそのまま始めるのは、**かなり危険だと感じました。**

だから私は、売り方やスキームより先に、**「全部を見る」ことを選びました。**

実物を見て、触って、現場を見て、正直な手間や難しさも含めて把握する。その過程で、「これはいける」「ここは慎重にやるべきだ」そうやって、一つひとつ判断してきました。

新規事業は、勢いではなく、**納得して腹をくくれるかどうか**だと思っています。

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

トレーラーハウスをやると決めたとき、私が一番時間をかけたのは**「誰に売るか」**でした。住宅の延長で考えると、どうしても「一般のお客様」が浮かびます。でも、それをやると価格オペレーション、営業方法、すべてが中途半端になる。だから私は、**最初から法人向けに振り切ると決めました。**

- ・使い道が明確
- ・導入理由が合理的
- ・決断が早い
- ここを狙わないと、この事業は長く続かないと思っただけです。

「誰に」「何を」「どう使ってもらおうのか」これがはっきりすると、展示の仕方、説明の仕方も、すべて変わります。

名古屋三越でのイベント出展も、ただ置いて待つのではなく、**「どう使われるか」をそのまま見せる**。結果として、一回のイベントで**50組以上の接点**が生まれました。これはテクニクではなく、**設計の問題**だと思っています。

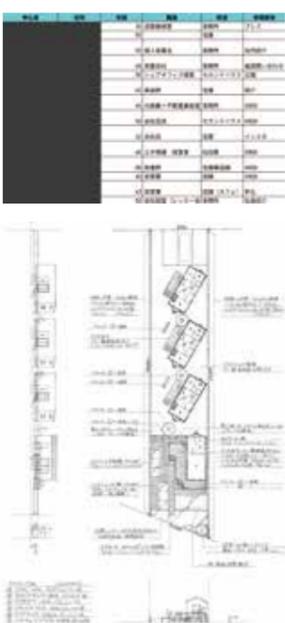


一案件4,000万円まで 膨らむ受注

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たくて考えています。

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。



この視察で、私は「成功事例」を見せたいわけではなく、**「うまくいった理由」**はあります。

- ・正直、難しかったところ
- ・向いている会社、向いていない会社
- それを含めて、**現場をそのまま見てほしい**と思っています。もしあなたが、住宅事業の次の一手を考えている。法人向けに広げたい気持ちはある。でも、勢いだけで始めるのは怖い。そう感じているなら、一度、現場を見てから判断してください。やるか、やらないか。それを決めるための時間として、この視察を使ってもらえたらと思います。



前回、9月19日は約20名の皆様にお越しいただきました



▲実際の構造・デザイン・シャーンなど、細やかに視察していただきました。



▲波多野社長、川端部長の特別講演にて、立ち上げエピソードと今後の事業計画をお伝えいただきました。

「正直、ここまで“判断が早くなる視察”は久しぶりでした」

船井総研として、これまで数多くの視察セミナーを企画・同行してきました。その中で、前回のトレーラーハウス視察セミナーは少し性質が違っていました。それは、“参加者の多くが“前向きに迷わなくなった”という点です。「やりたい」でもなく、「すごい」でもなく、“自社としてどう判断するか”が明確になっていた。これは、偶然ではありません。

正しく、安全・安心に始めていただくために

新しい事業で失敗する理由の多くは、「その事業を選んだから」ではありません。判断材料が揃わないまま、始めてしまったことにあります。現場を見ず、想像で決めてしまう。結果として「思っていたのと違った」と後悔する。新規事業の成否は、何をやるかより、どう始めるかで決まります。

洗練されたデザイン



住宅クオリティ



空間設計技術



トレーラーハウス事業は特に資料や説明だけでは、構造・運搬・施工のリアルは見えてきません。前回の視察では、良い点だけでなく、手間のかかる部分や判断に迷う点まで、すべて現場で共有しました。結果として参加者の多くが、「やる・やらない」を含めて **自社としての判断** を持ち帰られました。正しく、安心安全に始めていただくために。ぜひ一度、現場を、ご自身の目で見てください。

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
@名鉄犬山線江南駅出口
ロータリー前
- 12:30 集合・江南駅発
バス内にて視察ガイドのご案内
- 13:00 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
- 14:00 | 16:00 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
- 16:30 (予定) 終了・解散
※江南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

実際に
事業スタート
されている

波多野工務店をよく知るお客様の声

part 1

現場で確信した、トレーラーハウス事業への参入可能性



株式会社 TWO M NEXT
代表取締役社長

松岡 章雄 氏

2025年9月の視察会に参加



▲細部まで宿るデザイン性と、事業の社会的価値を現地で学びました。

波多野工務店の視察セミナーに参加し、トレーラーハウス事業の実用性と可能性を改めて実感しました。シャーシの上に**木造で自由に設計できる**点は、一般的なキャンピングカーとは異なり、「住居」としての性能やデザイン性を高いレベルで実現できる大きな魅力だと感じました。また、地域に応じて断熱仕様を変えるなど、環境に合わせた柔軟な対応が可能な点も印象的でした。

外構を含めて約1,200万円程度で実現できるコスト競争力に加え、市街化調整区域でも設置できる可能性があるなど、土地活用や法規制への柔軟性は、事業として非常に優位性が高いと感じました。さらに、牽引して移動・設置できる特性は、災害時の仮設住宅としても有効で、**社会的価値の高い取り組みだと感じます。**

今回、実際に現地ではトレーラーハウスを見学し、具体的なイメージを持てたことで、**事業としての現実性と将来性を強く感じました。**セミナーへの参加を通じて、トレーラーハウス事業に本格的に参入していきたいという思いが、より一層強くなりました。

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と感じていました。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。

実際に
事業スタート
されている

波多野工務店をよく知るお客様の声

part 2

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。

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

土地活用の次の一手

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です。

▼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の最大のメリットです。



「正直、住宅だけでこの先もいけるとは
思えなくなっていました」

建築という軸をずらさず、 事業の拡大へ

私は、もともと住宅をやってきた工務店です。現場も、設計も、施工も、一通りやってきました。ただ、ある時からこの**延長線上に、会社の未来はあるのか？**そう考えるようになりました。

集客は簡単ではない。価格も、競合も、年々厳しくなる。「いい家をつくって売れば売れる」そんな時代では、もうありません。だからといって、やみくもに新しいことをやりたいわけでもない。

法人向け、新しい事業、住宅以外の領域。頭では「必要だ」と分かっているのに、

どこかで踏み切れない自分がいました。理由ははっきりしています。

実際のところが、見えなかったからです。



株式会社 波多野工務店
代表取締役 **波多野智章** 氏



簡単そうに見えて、 全然簡単じゃない

トレーラーハウス事業も、最初は正直「面白そうだな」という興味からでした。でも調べれば調べるほど、疑問が出てきます。

- ・構造はどうなっているのか
- ・どうやって運ばれるのか
- ・現場では何が起きるのか
- ・施工はどこまで自社でやるのか
- これを曖昧にそのまま始めるのは、**かなり危険だと感じました。**

だから私は、売り方やスキームより先に、**「全部を見る」ことを選びました。** 実物を見て、触って、現場を見て、正直な手間や難しさも含めて把握する。

その過程で、「これはいける」「ここは慎重にやるべきだ」そうやって、一つひとつ判断してきました。

新規事業は、勢いではなく、**納得して腹をくくれるかどうか**だと思っています。

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

トレーラーハウスをやると決めたとき、私が一番時間をかけたのは**「誰に売るか」**でした。住宅の延長で考えると、どうしても「一般のお客様」が浮かびます。でも、それをやると価格オペレーション、営業方法、すべてが中途半端になる。だから私は、**最初から法人向けに振り切ると決めました。**

- ・使い道が明確
- ・導入理由が合理的
- ・決断が早い
- ここを狙わないと、この事業は長く続かないと思っただけです。

「誰に」「何を」「どう使ってもらおうのか」これがはっきりすると、展示の仕方、説明の仕方も、すべて変わります。

名古屋三越でのイベント出展も、ただ置いて待つのではなく、**「どう使われるか」をそのまま見せる**。結果として、一回のイベントで**50組以上の接点**が生まれました。これはテクニクではなく、**設計の問題**だと思っています。

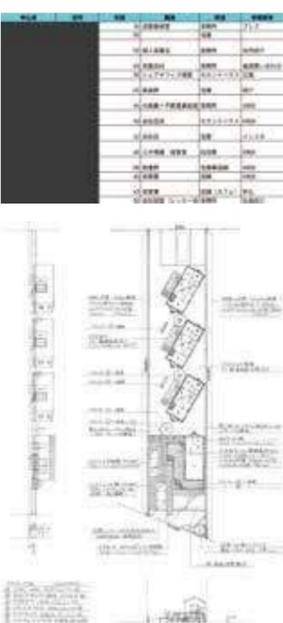


一案件4,000万円まで 膨らむ受注

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たくて考えています。

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。



この視察で、私は「成功事例」を見せたいわけではなく、**「うまくいった理由」**はあります。

- ・正直、難しかったところ
- ・向いている会社、向いていない会社
- それを含めて、**現場をそのまま見てほしい**と思っています。もしあなたが、住宅事業の次の一手を考えている
- ・法人向けに広げたい気持ちはある
- でも、勢いだけで始めるのは怖い
- そう感じていいるなら、一度、現場を見てから判断してください。やるか、やらないか。それを決めるための時間として、この視察を使ってもらえたらと思います。



前回、9月19日は約20名の皆様にお越しいただきました



▲実際の構造・デザイン・シャーンなど、細やかに視察していただきました。



▲波多野社長、川端部長の特別講演にて、立ち上げエピソードと今後の事業計画をお伝えいただきました。

「正直、ここまで“判断が早くなる視察”は久しぶりでした」

船井総研として、これまで数多くの視察セミナーを企画・同行してきました。その中で、前回のトレーラーハウス視察セミナーは少し性質が違っていました。それは、“参加者の多くが“前向きに迷わなくなった”という点です。「やりたい」でもなく、「すごい」でもなく、“自社としてどう判断するか”が明確になっていた。これは、偶然ではありません。

正しく、安全・安心に始めていただくために

新しい事業で失敗する理由の多くは、「その事業を選んだから」ではありません。判断材料が揃わないまま、始めてしまったことにあります。現場を見ず、想像で決めてしまう。結果として「思っていたのと違った」と後悔する。新規事業の成否は、何をやるかより、どう始めるかで決まります。

洗練されたデザイン



住宅クオリティ



空間設計技術



トレーラーハウス事業は特に資料や説明だけでは、構造・運搬・施工のリアルは見えてきません。前回の視察では、良い点だけでなく、手間のかかる部分や判断に迷う点まで、すべて現場で共有しました。結果として参加者の多くが、「やる・やらない」を含めて **自社としての判断** を持ち帰られました。正しく、安心安全に始めていただくために。ぜひ一度、現場を、ご自身の目で見てください。

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
@名鉄犬山線江南駅出口
ロータリー前
- 12:30 集合・江南駅発
バス内にて視察ガイドのご案内
- 13:00 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
- 14:00 | 16:00 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
- 16:30 (予定) 終了・解散
※江南駅にて
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

実際に
事業スタート
されている

波多野工務店をよく知るお客様の声

part 1

現場で確信した、トレーラーハウス事業への参入可能性



株式会社 TWO M NEXT
代表取締役社長

松岡 章雄 氏

2025年9月の視察会に参加



▲細部まで宿るデザイン性と、事業の社会的価値を現地で学びました。

波多野工務店の視察セミナーに参加し、トレーラーハウス事業の実用性と可能性を改めて実感しました。シャーシの上に**木造で自由に設計できる**点は、一般的なキャンピングカーとは異なり、「住居」としての性能やデザイン性を高いレベルで実現できる大きな魅力だと感じました。また、地域に応じて断熱仕様を変えるなど、環境に合わせた柔軟な対応が可能な点も印象的でした。

外構を含めて約1,200万円程度で実現できるコスト競争力に加え、市街化調整区域でも設置できる可能性があるなど、土地活用や法規制への柔軟性は、事業として非常に優位性が高いと感じました。さらに、牽引して移動・設置できる特性は、災害時の仮設住宅としても有効で、**社会的価値の高い取り組みだと感じます。**

今回、実際に現地でもトレーラーハウスを見学し、具体的なイメージを持てたことで、**事業としての現実性と将来性を強く感じました。**セミナーへの参加を通じて、トレーラーハウス事業に本格的に参入していきたいという思いが、より一層強くなりました。

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と感じていました。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。

実際に
事業スタート
されている

波多野工務店をよく知るお客様の声

part 2

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。

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

土地活用の次の一手



▲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。

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です。

▼行政からの依頼

