

ソラナリゾートで有名な
あの会社が遂に登壇！

トレーラーハウスで

年間**120棟・18億円**



「この業界は、まだ完成していない」
だから、つくる側に回りました。

株式会社コンスピリート
代表取締役
村上幸生氏



土地選びとドッグラン付きのホテルが
売れるポイントです。

投資家の満足度が高く、リピートが止まらず、
製造が追いつきません・・・



セミナー
情報

2026年5月14日(木) 【東京開催】
6月8日(月) 【大阪開催】
(受付開始：開始時刻30分前～)
お問い合わせNo. **S139108**

<主催> 株式会社船井総合研究所

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問合せNo
・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。



トレーラーハウスで年間120棟



特別インタビュー

株式会社コンスピリート

代表取締役
村上 幸生 氏

■「可能性はある」だが、仕組みがなかった・・・

トレーラーハウスとの出会いは偶然でした。

不動産会社である私たちが投資家向けの節税商品を探していたとき、SNSでトレーラーハウス販売の話「たまたま」聞いただけでした。

調整区域・遊休地の有効活用、セカンドハウス、宿泊施設、店舗事務所利用、災害車両・・・

ピンとくるキーワードがどんどん出てきて、トレーラーハウスの市場性と構造理解を進めてみました。

当初知っていたのはエアストリームのようなトラベルトレーラーのみ。そこから何社か視察を重ね、率直にこう思いました。

「本気でやれば形になる」

そう思い、最初はトレーラーハウスの販売代理店として、事業をスタートさせました。

ただ現実は違いました。

- ・基礎がない構造
- ・シャーシ連結の難しさ
- ・自治体対応の曖昧さ

市場はある。

しかし、経営レベルで取り組んでいる会社が少ない。

これは自社で製造したほうが世の中のためになる。

そう思い、自社製造と経営レベルでの取り組みをスタートさせました。

■年間30棟から、120棟への躍進

最初の目標は60棟。

しかし初年度は30棟に届かない。

原因は明確でした。

売れないのではない。供給が追いつかない。

そこから、

- ・新工場設立
 - ・プレカット導入
 - ・商品ラインの絞り込み
 - ・生産ライン増設
- を行いました。

埼玉県に工場を作り全国へ即時運搬できる仕組みと、ホテルにハマる内装デザインを設計しました。



現在、年間120棟体制。150棟を見据えるフェーズ
へと伸びてきました。

営業は2名体制。

それでも受注は増え続けています。

理由は単純です。

お客様の満足度が高いから。

投資目的としたお客様に対して、
想定を保守的に設計し、堅実なモデルで提案する。

結果、紹介が紹介を生む。

供給体制を整えた瞬間、成長曲線が変わったのです。

■ 仕組みは、組織で回している



ソラナリゾート株式会社
代表取締役
佐竹彩氏

新卒で入社以来、土地仕入れから
リノベーション事業まで経験。
2022年、ソラナリゾートOPENと
同時に同社代表就任。

「なぜ、ここでやらないの？」

鴨川の土地を見たときの最初の印象です。

目の前にはオーシャンビュー。

ドッグランとの親和性。駅近、コンビニ近接。

不動産的合理性だけでなく、

“自分が泊まってワクワクするかどうか”。

その視点が、宿泊型モデルを成功に導きました。

現在は許可申請、設置運搬、行政対応、インテリアデザインといったバックオフィスを支え、営業が商談に集中できる体制を構築しています。

土地を見極め、事業性を精査して、営業提案まで一気通貫で回すのが私の役目です。



「売れる理由は、営業力ではありません」

購入後、お客様から「次はいつ良い土地が出ますか？」

と言ってくださいます。これは、売れた証拠ではなく、

商品が機能している証拠だと感じています。

想定は堅く。立地は厳選。数字は保守的に。

「期待を裏切らない」のではなく、

「期待を超える設計」を実現できています。

許可申請、製造、設置。一バック体制が整っているから
こそ、商談に集中できています。



ソラナリゾート株式会社
取締役 営業本部長
萩原麻貴氏

2023年株式会社コンスピリートに入社
現在はソラナリゾート株式会社の
取締役として年間100件以上の契約を実現

仕組み化された供給体制は、営業にとって非常にありがたいです。



売れる商品を、よい土地に設置できるような商品設計と土地仕入れで、お客様からも高い評価をいただいています。

■それぞれの「これから」

ビジネスをするだけなら、不動産だけでもいい。
でも私は、トレーラーハウスを
「社会に役立つ存在」にしたい。

正直、既存ビジネスを行っているほうが簡単かもしれませんが。
それでも、このトレーラーハウスを世の中のために
供給を増やし、生産体制を整える。
そして、業界を健全にする。それが次の挑戦です。



もっとトレーラーハウスの
可能性を知ってほしい。

土地活用、宿泊、災害対応。
住宅の枠を超えた役割があると感じています。
地域とつながり、自治体に受け入れてもらい、
社会の中で当たり前存在にしていきたい。
そう思い、世の中により広めていきたいです。

商品だけではなく、
事業そのものを拡大していきたい。

今後は**法人案件の拡大・獲得も視野に置きたいです。**
自治体との連携を深めて、施設単位での提案などを
通して、トレーラーハウスを次の産業として
確立させたいと思います。



最後に・・・

私たちは、トレーラーハウスを「流行りの商品」とは考えていません。
住宅会社が持つ力

設計力、施工力、土地情報、地域との関係。
その力を活かせば、この事業は必ず形になります。

まだ市場は成熟していません。
だからこそ、今は挑戦の余地があります。
私たちは、このモデルを本気で広げていきたい。

もし皆様が「第二の柱」を本気で考えているのなら、
会場でお会いできることを、心より楽しみにしております。



住宅会社だからこそできる 強みを生かした第二本業の形成

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

なぜ住宅会社にとって、今なのか

2019年、私は初めてトレーラーハウスに出会いました。

当時は、業界の誰も確信を持っていませんでした。

建築なのか、不動産なのか。

法解釈も曖昧で、成功モデルも確立されていない。正直、手探りでした。

ただ、現場で見たときに、説明はできないのですが、こう思ったのです。

「これは、何か変わるかもしれない。」

住宅では活かしきれなかった調整区域。用途に悩んでいた遊休地。

そして、宿泊需要の変化。

既存の延長線とは違う、もう一つの収益構造の匂いがしました。

7年見続けて、分かったこと

あれから7年。

伸びた企業も、止まった企業も見てきました。

うまくいくケースには共通点があります。

失敗するパターンにも、同じく共通点があります。

そして今、はっきり言えること。

トレーラーハウスは、ブームではありません。

「土地の選定」「商品設計」「行政対応」「量産体制」

この構造を押さえれば、**爆発的な収益力を持つ事業**になります。

2019年は「可能性」でした。

今は「再現性」が見えています。

しかも、**まだ市場は成熟していない**。ここが重要です。

成熟してから参入すれば価格競争になります。

今はまだ、ポジションで勝てる段階です。

私はこの7年で、未来の匂いが、構造に変わる瞬間を見てきました。

次の10年をどう設計するか。

その選択肢の一つとして、一度、冷静に向き合ってみる価値はあると思います。

P.S.

最近感じているのは、

製造だけで終わらせるのではなく、

宿泊運営までセットで設計してみると、

思いがけない収益構造が見えてくる、ということです。

「作る側」から一歩踏み出す。

そこに、もう一段深い可能性があるかもしれません。

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

第1講座

今話題のトレーラーハウスホテル事業を解説

道端でよく見かけるトレーラーハウスホテル。
遊休地に、調整区域に設置が可能で空いた土地を収益化できる
トレーラーハウスホテルの事業性を解説します。



株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 大井健太郎

第2講座

私の会社がトレーラーハウスホテルで成功した理由

トレーラーハウスを活用したホテル事業を他拠点展開している
株式会社Con Spirito 代表取締役 村上幸生氏にご登壇いただき、
成功の理由をお伝えいたします。



株式会社コンスピリート 代表取締役 村上幸生氏

第3講座

本日のまとめ

本日のまとめと、明日から新事業に取り組んでいくための
ポイントをお伝えします。



株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 日野信

開催日時

2026年
5月14日(木)【東京開催】
6月8日(月)【大阪開催】
14:00～17:00
(受付開始:開始時刻30分前～)

開催会場

船井総研グループ東京本社
サステナブルグローススクエア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
船井総研グループ大阪本社
サステナブルグローススクエアOSAKA
〒530-0001
大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階
※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。
ご来場の際はご注意ください。

お申込み期日

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
※祝日や連休により変動する場合がございます

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兼ねますので、ご了承ください。

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
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/139108>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークに「139108」をご入力し検索ください。



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」と検索しご確認ください。
※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。