

初開催

現地で学ぶ リフォーム会社の
次の一手が1日でわかる

リフォーム会社が始めた トレーラーハウス事業 現地視察セミナー

In群馬県
伊勢崎市



三ツ星ハウジング
代表取締役 清水氏

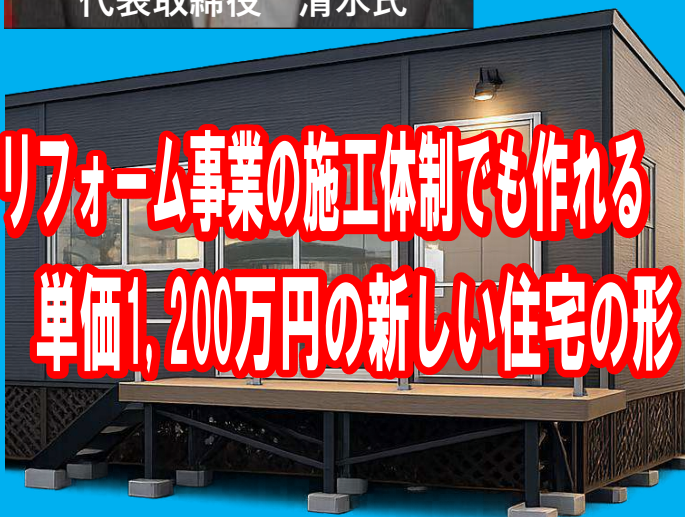
“忙しいのに利益が出ない”から、抜け出せていますか？
リフォームの先に、“未来の住宅事業”を

1棟粗利300万

非競合で相見積り無し

新規採用不要

リフォーム事業の施工体制でも作れる
単価1,200万円の新しい住宅の形



主催

【現地視察】リフォーム会社のための「トレーラーハウス事業」



お問い合わせNo. : S139699



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

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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

139699

政策の後押しもあり、市場が急成長！

まだ大手がない！

「トレーラーハウス」製造&販売は リフォーム会社にイチオシの新規事業

三ツ星ハウジング
代表取締役 清水氏

“リフォーム会社”が本当にできるのか、、、 「このままでいいのか。。。」

ずっと頭のどこかにありました
正直、売上が急激に落ちていたわけではありません。
案件もありましたし、社員も頑張ってくれていました。
ただここ数年で、仕事の質が変わってきている感覚はありました。

特に感じていた変化は

- ・相見積りが当たり前
- ・価格比較が中心
- ・利益が残りにくい
- ・採用が難しい



忙しいのに、会社としての余力が減っているという感覚がありました。

一番怖かったのは売上ではありません。

次の柱がないことでした。

もし大手が本格参入してきたら。もし人材不足がさらに進んだら。
そのとき、自分たちはどう戦うのか。

そんな悩みを抱えているときに、船井総合研究所が主催する
経営者合宿に参加し、“トレーラーハウス事業”について聞きました。

最初は、正直疑っていました。

「また新しいビジネスの話か、、、」

そう思っていました。当社は

“住宅新築をメインにやってきた会社ではありません”。

だからこそ、「本当に自分たちにできるのか」

そこが一番気になっていました。

ただ、事業の内容を聞いて、モデル企業に視察に伺って実際に感じたのは想像していたよりも、

はるかに**現実的**だったということです。

- ◆ 施工の考え方
- ◆ 工程の組み方
- ◆ 必要人員



これらを見たとき、

「これはリフォーム会社でもできる」と感じました。

そして**決定的**だったのは**市場の構造**です。

トレーラーハウスは、まだ**競争が激しくない**。

大手も本格参入していない。

これは、経営判断として非常に大きなポイントでした。

実際に始めてみて感じたこと

正直、最初は「本当に売れるのか」が不安でした

トレーラーハウスって、住宅とは少し違うじゃないですか。
だから最初は、

「需要って本当にあるのか？」

「誰が買うんだろう？」ここがかなり不安でした。

特に最初の頃は問い合わせは来る。見学も来る。

でもー

すぐ契約になるわけではない。

正直、「大丈夫かな」と思うタイミングはありました。

ただ、そこで見えてきたのが住宅のお客様ではなく、

事業者ニーズでした。

◆ 事務所用途

◆ 店舗用途

◆ 法人利用

◆ 仮設利用



ここに気づいてから、見え方が一気に変わりました。

もう一つ大きかったのは「**施工**」でした。

正直、最初はもっと特殊な技術が必要だと思っていました。
でも実際は、

・住宅施工の延長でできる部分

・外部パートナーを活用する部分

この整理ができれば、十分対応できると感じました。

直近の状況と視察セミナー当日について

正直、トレーラーハウス事業はまだ立ち上げたばかりです。

最初は「**まずは反応を見てみよう**」という感覚でした。

2025年11月にHPを公開し、行ったのは

- ・**現地のぼり**
- ・**Google広告**

のみです。それでも直ぐに“**月5件ほどの反響**”が出始め、市場の手応えは感じました。

2026年1月のグランドオープンは**完全予約制**で実施し、

“**13組**”にご来場いただきました。

現在は、**2組が契約目前**まで進んでいます。

リフォームと比べ、興味度が高い状態で来ていただける印象です。

今回ご覧いただくのは、ロフト付き住居モデルです。

サイズは幅**3.4m**、全長**11m**。

私自身も最初に見たとき、“**住宅として成立する**”と感じました。

来場者様からも

「**かなり広い**」

「**普通の住宅と変わらない**」

「**揺れも少なく安心**」

という声をいただいています。

今回の視察では、通常は公開していない

インフラ・構造部分までご紹介します。

ここは「**本当にできるか**」を判断する重要なポイントです。

資料ではなく、**実物で広さ・空間・住宅感覚**を

体感しに来てください。会場でお待ちしております。



「勘の鋭いリフォーム会社がひそかに始めている…」

トレーラーハウスで地域の勝ち組に

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
リフォーム・住関連グループ マネージャー 齋藤勇人

なぜリフォーム会社に“トレーラーハウス”が必要か

株式会社船井総合研究所の齋藤勇人と申します。

三ツ星ハウジング 株式会社の清水氏のお話はいかがでしたでしょうか？

少しリアルな話をさせてください

リフォームで粗利300万円。これは、かなり大変ですよ。

▼リフォームの場合

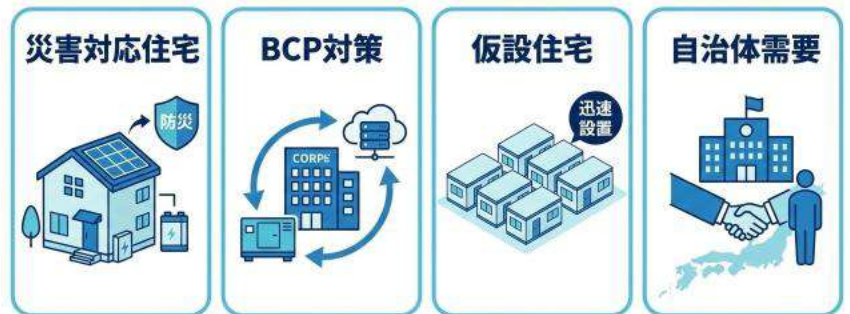
・大型改修、長期工期、工程管理、人件費増、リスク増

▼トレーラーハウスの場合

平均単価：約1,200万円 粗利率：約27～30%
⇒1棟で粗利300万円前後

さらに今、外部環境も追い風です

- ・災害対応住宅
- ・BCP対策
- ・仮設住宅
- ・自治体需要



“社会インフラ”として注目されています。

よくある不安への回答

一番多い質問について

「住宅施工経験がなくてもできるのか」

今回ご案内しているリフォーム会社様からほぼ必ずいただく質問です。

結論からお伝えすると、**“可能”**です。

ただし、“住宅会社と同じやり方”ではありません。

なぜリフォーム会社でも成立するのか

① 施工思想が近い

⇒現場管理・工程管理・職人連携など、すでに日常業務として行っています。

② 現場対応力が強みになる

⇒既存環境に合わせる力は、トレーラーハウスでも活きます。

③ 施工＋商品ビジネス

⇒施工だけでなく、販売ビジネスの要素も持ちます。

なぜ**“今”**やるべきなのか。

✓ まだ競争が激しくない

✓ 相見積になりにくい

✓ 粗利構造が住宅に近い

それでも不安があるのは当然です

施工難易度、販売、集客など。これは正常な経営判断です。

だから今回、清水社長にお願いし、

現場を見ていただける機会を作りました。

このような皆様におすすめ！“視察セミナー”で学べること

★当日体感できるポイント

- 住宅品質レベルの設計・デザイン
- 実際の施工体制・必要人員
- 集客・販売モデル
- 原価・粗利の考え方
- 法人・災害用途の展開方法



↑ 実際のモデルルーム



集客ツール↑



B to B営業で活用している営業ツール↑



■こんな皆様におすすめ

- ✓ 採用なしでも始められる事業を探している
- ✓ 相見積もりのない、非競合市場に参入したい
- ✓ 高粗利商品を持ちたい



■最後に

この市場は、まだ遅くありません。

ただ——**早く知った会社から、動いています。**



“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
- ご覧の通り、
本業のリフォーム並みか、もしかしたらそれ以上になる可能性を秘めた事業なのです。
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
- ・現状の経営状況を180度変えたい
- ・地域で个性的かつ誰も真似できない事業をしたい
- ・トレーラーハウスにずっと興味があった
- ・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
- ・調整区域などの土地を有効活用したい
- ・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
- ・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

上記の項目に1つでも当てはまった皆様は、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】

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。

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。

【現地視察】リフォーム会社のための「トレーラーハウス事業」

お問い合わせNo. S139699

開催要項

日時・会場

2026年 **4月23日(木)**

お申込み期限 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

集合場所: **本庄早稲田駅** 解散場所: **本庄早稲田駅**

開催時間 開始 **13:00** 解散 **17:00** (受付 12:30 より)

※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いたしかねますので、ご了承ください。

受講料

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

※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。

- 受講料のお振込は、開催日の4日前までをお願いいたします。
- 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。
- 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**
- 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。
- お客様のご都合で参加を中止される場合は、下記のキャンセル料をお支払いいただけます。
ご参加を取り消される場合は、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。

申込み取消時期	取消料
①旅行開始日の前日から起算して21日前まで(日帰り旅行は11日前)	いたしません
②旅行開始日の前日から起算して20日目(日帰り旅行は10日前)以降8日目に当たる日まで(③~⑥に掲げる場合を除く。)	旅行代金の20%
③セミナー開始日の前日から起算して7日目を降2日前に当たる日まで(④~⑥に掲げる場合を除く。)	旅行代金の30%
④セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
⑤セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
⑥セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索マークにお問い合わせNo.139699を入力、検索ください。

お申込み後の
流れ

お申込みいただきました後、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、開催日の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。
※万一お申込みいただいたにもかかわらず連絡がない場合は、下記までお問い合わせください。

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2-2-1 東京ミッドタウン八重洲八重洲セントラルタワー35F



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。

▼お申込みはこちら



【現地視察】リフォーム会社のための「トレーラーハウス事業」

日時：2026年4月23日(木)

会場：三ツ星ハウジング株式会社@伊勢崎ショールーム

時間：13時00分～17時00分(受付開始：開始時間30分前～)

■ 講座

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。
三ツ星ハウジング株式会社 代表取締役 清水 秀幸 氏
株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リフォーム・住関連グループ 河野 泰誠

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「三ツ星トレーラーハウス」を2026年1月に立ち上げ、順調に業績を伸ばしている三ツ星ハウジング株式会社。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。
三ツ星ハウジング株式会社 代表取締役 清水 秀幸 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
リフォーム・住関連グループ マネージャー 齋藤 勇人

【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「サステナブルカンパニー」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で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。