

建設・建材業向け

トレーラーハウス ホテル事業

建築も宿泊も**完全未経験**。
売っては3億、宿泊は稼働率94%。
両輪で成功した取り組みをご紹介します。

ストック収入によって、
数年後の景色が見えました。

株式会社コンリード
代表取締役
高塚圭氏

トレーラーハウスxホテル事業参入オンラインセミナー <主催> 株式会社船井総合研究所

【オンライン開催】（ログイン開始：開始時刻30分前～）

セミナー情報
2026年5月18日（月）20日（水）
26日（火）30日（土）

10：00～12：00 お問い合わせNo. **S140308**

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。



まったく異業種からの参入



トレーラーハウスホテル事業 立ち上げエピソード

株式会社コンリード
代表取締役
高塚 圭氏

■ 前職は順調だった。それでも違和感があった

もともとは生命保険会社で支社長を務め、
管理職として組織を率いる立場にありました。

部下を守り、数字を管理し、問題が起きれば前に立つ。
責任もある。やりがいもある。収入も安定している。

外から見れば、順調そのものでした。

しかしある時から、こう思うように・・・

「このまま整った環境の中で 成果を出し続ける人生でいいのか…」

組織の中で成功することと、自分の志を形にすることは、
必ずしも同じではない。

守るべき立場がある一方で、自分の意思でゼロから事業をつくりたいとい
う衝動が強くなっていきました。

安定を取るか。

挑戦を取るか。

正直、何度も自分に問いかけました。

それでも最終的に残ったのは、

「一度きりの人生なら、自分の思いにまっすぐ向き合いたい」
という感覚でした。

こうして私は、“守る立場”から“つくる立場”へと一歩踏み出しました。

■なぜ、トレーラーハウスだったのか

以前アメリカ西海岸に住んでいた頃、
街中でトレーラーハウスを目にしていました。

数十年前から存在は知っており、その特性にも関心がありました。

災害対策、仮設住宅、避難所・・・

「社会に貢献できる住居」としての可能性を強く感じていたのです。

であれば、この仕組みを製造販売していきたい、

それが社会のためになると考えました。

しかし理想だけでは事業は続きません。



経営者として収益を生み、生活を守らなければならない。

そこで一つの手段として選んだのが

トレーラーハウスホテルの運営でした。

そして目を付けたエリアは、市原鶴舞。

候補地周辺には13のゴルフ場と
その他施設がありました📍

千葉県屈指のゴルフ銀座で、長期滞在の
必要な建設・工事関係者の集まる場所。

**「この土地が借りられれば、
必ず泊まる人がいる。」**

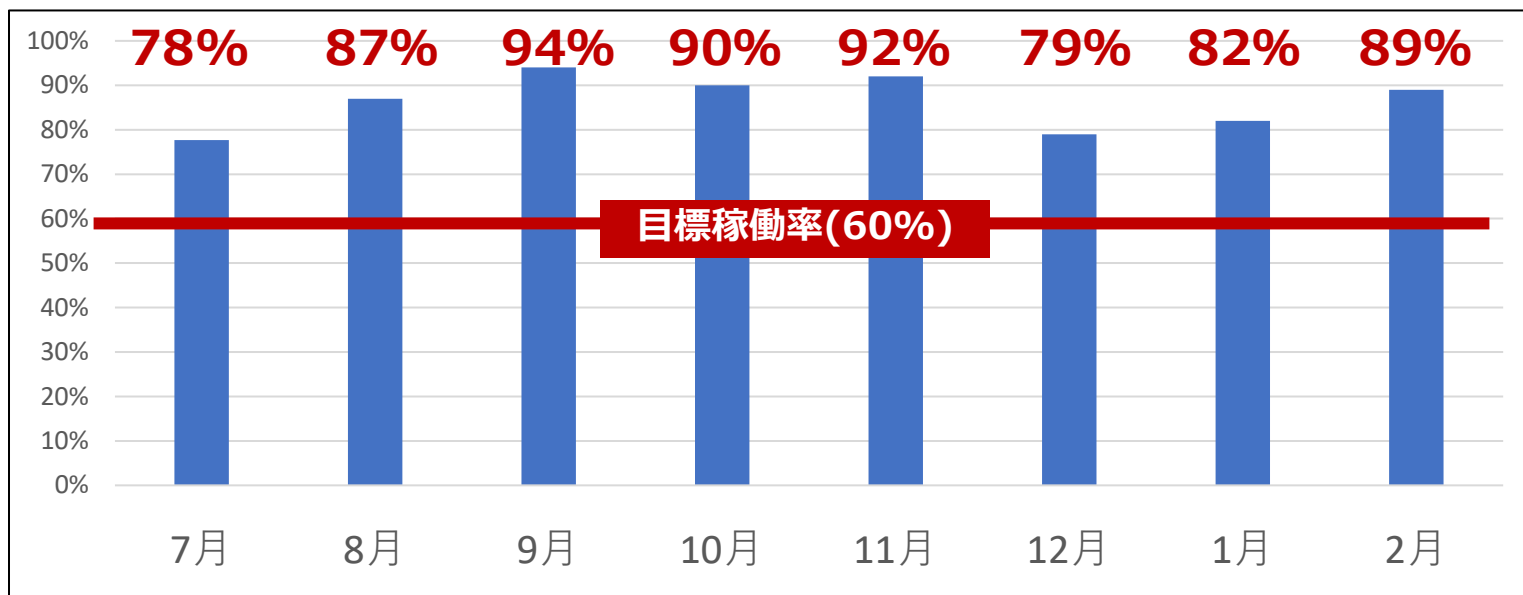


賃料、ライフライン、整地・工事コスト。
数字を精査し、「成立する」と判断しました。

■立地と戦略で、稼働率92%を実現しました

最初はスケルトンで仕入れ、自社で内装を施工。
試行錯誤を重ねて、自社製造を実現しました。

営業許可が下りた瞬間にスタート。
シフト調整、オペレーション構築、
想定外のトラブル。
正直、オープンは荒れた状態でした。
しかし結果は・・・

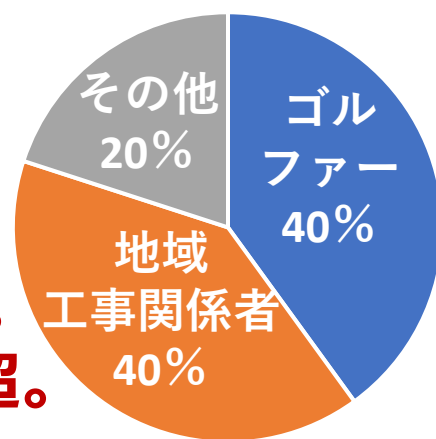


目標に対して大きくプラスの稼働率で推移を続けています。

OTAの活用が鍵でした。
いかに早くサイトをオープンさせるか。
MEO対策も想像以上に効果がありました。

体制は、管理+パート4名（10:00～15:00）。

【主な利用客内訳】



無人に近い運営でも成立しています。
稼働率94%超、実質利回りは15%超。

ストック収入という言葉が、初めて腑に落ちました。

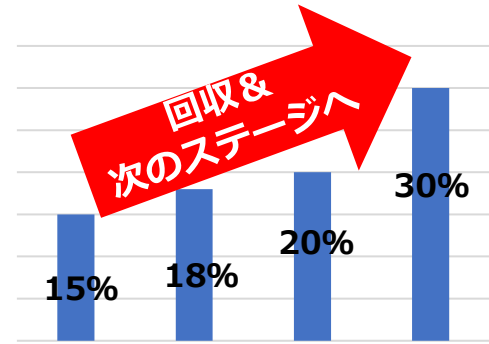
部屋はビジネスホテルをイメージし、無人でも気軽に安心して宿泊できる設備を整えました



■実質利回り15%！経営者にとって、次が見えるように

「守る事業」とは別に、 「積み上がる事業」を持てるか。

これは経営者にとって、大きな意味を持ちます。



現在は実質利回り15%で運営が続いています。
まだまだ稼働は期待でき、増設を検討している段階です。

「土地があり、人が集まり、インフラが整っている場所」では
成立する可能性が高い。そう感じています。

製造販売も拡大中で、
月10件の問い合わせから3件受注ペース。

行政案件・大型案件も話が進んでいます。

もちろん、運営は楽ではありません。
しかし、

「低投資」「柔軟性」「撤退可能」「省人運営」

という特性は、建設業・建材業の経営者にとって
検討する価値のある選択肢だと考えています。



製造受注・設置の様子
1案件10棟1億円以上の
案件が増えています

外国人向けインバウンド需要に特化した内装・施設も検討中です



私は**宿泊業未経験**でした。

だからこそ、慎重に数字を見て判断しました。

この事例が、

「やるべきかどうか」を冷静に考える材料になれば幸いです。



建設業・建材業を取り巻く 環境変化と、新たな収益機会

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

環境変化を踏まえた、次の選択肢

近年、建設業・建材業を取り巻く環境は大きく変化しています。

- ・ 人手不足の慢性化
- ・ 資材価格の高騰
- ・ 受注の波による売上の不安定化
- ・ 利益率の圧迫

本業の強化は前提としつつも、
「第二の収益の柱」を検討する企業が増えています。

一方で、宿泊市場は回復基調にあります。

- ・ インバウンド需要の再拡大
- ・ 地方エリアにおける宿泊施設不足
- ・ ゴルフ場周辺、工事需要エリアでの平日稼働ニーズ
- ・ 老朽化した既存ホテルの存在

こうした環境下で、
機動力のある宿泊供給モデルとして
トレーラーハウス活用が注目されています。

トレーラーホテルが今注目されている理由

建築が不可能な土地にも設置可能

一定条件下では車両扱いとなり、建築物とは異なる扱いが可能なケースがあります。
そのため、**活用できる土地の選択肢が広がる**可能性があります。

投資のコントロール性

建築物と比較して**初期投資を抑えやすく**、段階的な増設も可能です。

将来的に移動や転売が可能

需要変化に応じて移設・売却という選択肢は、**経営上のリスクヘッジ**となり得ます。

補助金活用で有利な投資も可能

新事業進出再構築補助金等を活用した事例も見られます。

※制度・税制の適用可否は個別条件により異なります。

事業として成立する条件と投資モデルの考え方

トレーラーハウスホテルが成立するかどうかは、「立地」と「需要構造」に大きく左右されます。

■成功しやすい条件

- ・ゴルフ場、工業団地、観光拠点など目的需要が明確
- ・既存宿泊施設が老朽化しているエリア
- ・土地取得・賃貸条件が適正
- ・平日需要が一定数見込める

「土地があり、人が集まり、インフラが整っている場所」では成立可能性は高まります。

前提条件（イメージ）

導入費用：800万円×3台 = 2,400万円

客室単価：10,000円/台

稼働率：70%（20泊/月×3台=60泊/月） 年稼働720泊

売上（イメージ）

月売上：約10,000円 × 60泊
= 60万円

年間売上：約720万円

利益シミュレーション（イメージ）

年間売上：約720万円

経費：約554万円

営利：約166万円/年(約23%)

経費（イメージ）

■清掃・リネン費

1泊あたり3,000円 → 720泊 × 3,000円
= 216万円

■光熱費

月5万円 → 年間 60万円

■OTA手数料（予約サイト）

売上の15% → 720万円 × 0.15 = 108万円

■人件費（管理補助・清掃外注など）

月10万円 → 年間 120万円

■修繕・消耗品：年間 30万円

■その他保険・通信費：年間 20万円

経費合計：約554万円/年

「何年で回収できるか」が見えること。

「数年後の選択肢」が持てること。

これは経営者にとって大きな意味を持ちます。

本事業は、必ずしもすべての企業に適しているわけではありません。しかし、

- ・ **第二の収益柱を検討している企業**
- ・ **土地活用の選択肢を増やしたい企業**
- ・ **投資回収が明確な事業を求める企業**

にとっては、有力な選択肢の一つとなり得ます。

本セミナーでは、市場構造・事例・数字を踏まえたうえで、

「やるべきかどうか」を判断いただくための材料を整理します。

第1講座

建設業・建材業の経営者が知っておくべき
トレーラーハウスを活用した宿泊事業の全体像

建設業・建材業を取り巻く環境を踏まえ、トレーラーハウスを活用した宿泊事業の仕組みや特徴、向いている企業・慎重に検討すべきケースを整理して解説します。



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

業界未経験から始めたトレーラー事業の実践事例

宿泊業・建築業ともに未経験の立場から、なぜトレーラーホテルを選び、どのような判断で事業化したのか。実際に取り組んできたプロセスと現場のリアルをお話します。



株式会社コンリード 代表取締役 高塚圭氏

第3講座

自社で検討するためのトレーラーハウス宿泊事業
導入判断のポイント

本日の内容を踏まえ、本事業を自社で検討する際に押さえておくべき判断軸と注意点を整理します。



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18日(月) 20日(水)26日(火) 30日(土)
10:00~12:00

ログイン時間：開始時刻30分前~

開催会場

オンライン開催

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

受講料

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円) / 一名様

会員価格

税抜16,000円(税込17,600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/140308>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークに「140308」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。