

## 第1講座

### 2025年総括と2026年以降の住宅業界戦略

-GXZEH・カーボンニュートラル時代を勝ち抜くために

2025年の住宅業界は、集客環境の変化や補助金制度の揺らぎなど、大きな転換点を迎えました。本講座ではまず2025年の業界動向をデータと事例で振り返り、その教訓を整理します。そのうえで、2026年以降に各社が取り組むべき戦略を徹底解説。GXZEHの普及拡大、FITからFIP制度への移行、卒FIT客への対応、今後の補助金予測、商品企画の必須ポイントなど、経営者と現場双方が押さえるべき視点を余すことなくお伝えします。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー **前田 和治**



## 第2講座

### 2026年マストの最新マーケティング

-AIO・AI活用・動画コンテンツの最前線

これからの集客は、従来の広告手法に頼るだけでは成果が出にくくなります。2026年はAIを起点にしたマーケティング革新の年。本講座では、AIO対策の必須化やAIを活用した集客モデル、デマンドジェネレーション広告やP-MAXの活用、さらに動画広告による顧客体験価値の向上など、最新かつ実践的な手法を徹底解説します。「集客コストを抑えながら高精度の見込み客を獲得する」仕組みを知り、2026年型のマーケティング体制を整えましょう。

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 **山崎 優**



## 第3講座

### 契約率増加の営業戦略と人材育成

-販促コストを増やさず成果を生み出す2026年型営業手法

注文住宅では契約率15~20%、分譲住宅では20~25%というベンチマークがある中、販促費を増やさずに契約数を伸ばすのが今後の最大テーマです。本講座では「契約増=販促費依存ではない」という新しい営業パラダイムを紹介。お客様の本音を引き出すヒアリング術、心理学を活用したクロージング、若手育成の体系化など、2026年最新の営業戦略を公開します。コストをかけずに契約率を高める実践手法を全てお伝えします。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リーダー **近藤 力**



## 第4講座

### 住宅会社の100億企業化戦略

-住宅事業の深化と周辺事業の探索-

国の産業方針としても位置付けられる「中小企業の100億企業化」。本講座では、「住宅会社の100億企業化」への道筋を示します。本業である住宅事業の深耕はもちろん、不動産・リフォーム・エネルギー・ライフスタイル提案など、周辺事業とのシナジー創出について言及します。全国の最新事例を交えながら、本業×周辺事業で100億企業を達成する具体策をご紹介します。経営者必聴の未来志向セッションです。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー **本倉 裕大**



開催日時

2025年 **12月10日(水)**  
**12月11日(木)**  
**12月16日(火)**

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

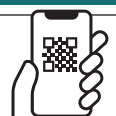
お申込み期日

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/134446>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索マークに「134446」をご入力し検索ください。



船井総研セミナー事務局 E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。

**毎年恒例** 住宅業界の勝ち残り方がわかる。必聴の大人気セミナー

2026年度版

-2025年年末恒例企画-

**12月10日(水)・11日(木)・16日(火)**

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

オンライン開催

# 住宅業界 時流戦略

セミナー

AI搭載新0円住宅  
の地域促進  
災害対策  
AIO対策  
マーケティング  
責任者・管理者不足  
政策インセンティブ  
AI活用  
投資外国人  
規制強化  
グリーンデザイン  
ナチュラル  
への対応  
マルチ  
価格帯別  
金融商品革命

地域のお客様から  
選ばれ続ける  
住宅会社になる  
ためにやるべき

10の時流予測  
のトレンド

2026年住宅業界時流予測セミナー

お問い合わせNo.S134446

主催



サステナブルな成長を促す。  
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページから  
セミナー情報をご覧ください。

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](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **134446**



ハウスメーカー・ビルダー・工務店の動向2026

① 住宅価格高騰・電気代高騰・性能関心度向上などの要因から  
各社メイングレードと異なる商品グレードをリリース

② 全国展開成長ビルダー2社の共通項と対抗するための  
具体的な地域ビルダーの戦略解説

③ 専門化から再統合・再差別化への戦略切り替え、  
10年越しの戦略転換が必要なタイミング

2026年以降の住宅にかかわる規制や、制度の変化

① 2026年FIT価格が大幅変更(1～4年24円 5～10年8.3円)

② 2027年4月よりZEH基準改定。GX志向型住宅+蓄電池がマスト

③ 2027年目標で住宅トップランナー基準の見直しの実施

知らない会社は損をする!2026年豊富な補助金・助成金予測

会社規模別・経営課題別の主要補助金大公開

| 売上規模<br>イメージ       | 投資規模<br>イメージ     | 主な経営課題       |            |           |          |
|--------------------|------------------|--------------|------------|-----------|----------|
|                    |                  | 売上拡大         | 高付加価値化     | 省力化・デジタル化 | 新事業挑戦    |
| 100億円以上            | 10億円以上           | 中堅・中小成長投資補助金 |            |           |          |
| 100億円<br> <br>10億円 | 10億円<br> <br>1億円 | 成長加速化補助金     | 事業承継M&A補助金 | ものづくり補助金  | 省力化投資補助金 |
| 10億円<br> <br>数千円   | 1億円<br> <br>5千円  |              |            |           |          |
| 数千円                | 5千円<br> <br>数百円  | 持続化補助金       |            | IT補助金     | 新事業進出補助金 |

抜粋：経済産業省中小企業庁 ミラサポplus

① 来年度も見通しがある  
ビルダー向けオススメ補助金3選

② 中小企業成長加速化補助金  
新工場・モデルハウス建設など  
大規模事業を支援

③ IT導入補助金  
顧客管理やVRツール導入で  
業務効率化

④ ものづくり補助金  
新商品・新工法に挑戦できる補助金

新築マーケット縮小時代の成長戦略

住宅業界の最新トレンド2026

時流① 圧倒的差別化を図れるAI搭載新0円住宅  
AI搭載のHEMSを標準搭載した、電気を買わない電気代実質0円住宅

時流② 二極化する市場に勝ち抜く「ブランド分化」戦略  
単一ブランドから脱却し、価格帯別・ライフスタイル別に最適提案を実現

時流③ 補助金・規制強化は“追い風”に変える時代  
省エネ義務化、新ZEH基準、脱炭素政策はリスクでなくビジネスチャンス

時流④ 頻発する自然災害に“耐える住宅”こそ信頼の証  
耐震等級3や制震技術、非常用電源の備えを標準化。安全性を差別化要素へ

時流⑤ 物価高・低賃金時代に加速する“移住市場”を攻略  
都市コスト高と自然志向が追い風。移住者層を新たな顧客ターゲットに

時流⑥ 円安・国際資本流入で広がる“外国人住宅投資市場”  
高級住宅・コンドミニアム・投資型物件へ需要拡大。英語対応や投資スキーム構築

時流⑦ 人材不足時代に試される“組織力”の真価  
ベテランの引退や採用難で責任者層が不足。“誰がやっても回る体制”の構築

時流⑧ AI時代のマーケティングは“データと自動化”が主役  
AIO対策・ChatGPT・AI広告最適化・チャットボット対応で24時間営業体制を実現

時流⑨ “健康×環境”が選ばれる時代のデザイン戦略  
自然素材や木材活用、緑や光との調和設計で差別化“住むだけで整う住環境”

時流⑩ 住宅営業の勝敗を分ける“金融提案力”  
補助金・優遇ローン・サステナブル融資を駆使し、「買えない」を「買える」に変える