

第1講座

2025年住宅業界マーケティングトレンドの総括

- ・住宅業界におけるマーケティング環境の変化
- ・顧客が集まる企業が実践している「全方位網羅アプローチ」とは
- ・AI集客元年! SEOからAIOへ! AIに選ばれるマーケティング設計
- ・販促費の最適化! 媒体別の投資対効果をシンプルかつ効果的に押さえるコツ
- ・2025年集客好調企業が実践したマーケティング成功事例とそのポイント

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**



第2講座

2026年住宅会社が押さえるべきマーケティングのポイント

- ・2026年に取るべき住宅会社のマーケティング戦略の全体像
- ・これからのブランディングとプロモーションの考え方
- ・AI検索へ対応したHP・LP・ポータルサイト設計
- ・AIを活用したリスティング広告、SNS広告、動画広告戦略
- ・AI・Web中心の集客時代でも、これだけは取り組むべきオフライン施策

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 **岡本 直樹**



第3講座

本日のまとめと明日から取り組むべきこと

- ・住宅会社が2026年のマーケティングのポイントを押さえ、明日から取り組むべきこと

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**



集客好調企業が実践したマーケティング成功事例と
2026年に取るべき住宅業界のマーケティング戦略の全体像

2026年度版

住宅業界向け マーケティング 最新動向セミナー

2026年住宅業界が取り組むべきはコレ

- ▶ 広告宣伝費は増加、反響数は減少、どう対策すべき?
- ▶ ポータルサイトの反響激減の原因と対策
- ▶ 紹介数を伸ばす会社と伸びない会社のたった一つの違い
- ▶ AI検索で自社は表示されますか? AI検索対応に乗り遅れない
- ▶ インスタ広告低迷時代。WEB広告の次の一手とは?
- ▶ TikTok、YouTubeの動画媒体って結局どうなの?
- ▶ 資料請求からアポ獲得20%以上! 送付資料とアプローチ手法とは?

オンライン
開催

2025年 12月 15日・17日・19日

13:00~15:00
(ログイン開始: 開始時刻30分前~)
※PC・スマホでどこからでも受講可能!

主催

住宅業界向けマーケティングトレンドセミナー

お問い合わせNo. S135267



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 〒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[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。)> 135267

開催日時

2025年 12月 15日(月)
12月 17日(水)
12月 19日(金)

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/seminar135267>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークから「135267」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。

2026年の集客トレンド!

今取り組むべき**集客強者企業**の課題とは**これだ!**

潜在客から顕在客までを
集客するための
**全方位網羅
アプローチ**

**AI検索対応、
AI広告の最適化**など
最新AI機能への対応

新規名簿だけでなく
**既存名簿への
リサイクルセールス**

OB紹介・業者紹介
を戦略的に増やす

1モデルハウスで半年で
50組集客するための
**「時間軸別
モデルハウス戦略」**



こんなお悩みありませんか?

- ✓ 目標としている集客数に到達せず**マーケティング戦略自体の見直し**が必要
- ✓ **集客好調企業がどんな取り組みをしているかの事例**を情報収集したい
- ✓ **WEB広告・SNS広告の費用対効果**が年々悪くなっている
- ✓ **AI時代に対応したホームページ・LP**をどう作るか?
- ✓ 移動式**モデルハウスは売却が苦戦**していて**次のモデルハウスが建てられない**
- ✓ **OB紹介を増やしたい**がこの数年紹介数に大きな変化がない
- ✓ **新規集客コストが上昇**する中、**既存名簿を有効活用したい**
- ✓ **Google広告やMeta広告は競争が激化**しており**他の広告媒体**も検討したい
- ✓ **ポータルサイトは反響数**は獲得できるが**面談や契約に繋がっていない**
- ✓ **紹介カウンターからの紹介数**が思うように**伸びない・契約率が悪い**

1 2026年に取りべき住宅業界のマーケティング戦略の全体像

このような皆様におすすめです

- 2026年に変化するトレンドに振り回されず、安定して集客を伸ばしたい
- 10億円→100億円企業を目指した、集客の仕組みを作りたい
- 外に出ない中堅・大手・多拠点企業集客の裏側を知りたい
- 集客は大切なはずなのに、よくわからなくなってきた
- 激しく進化する集客環境、時代に残されたくない

知れること

- 2026年に取りべき住宅会社のマーケティング戦略の全体像
- AIを活用したリスティング広告、SNS広告、動画広告戦略
- これからのブランディングとプロモーションの考え方
- AI・Web中心の集客時代でも、これだけは取り組むべきオフライン施策
- AI検索へ対応したHP・LP・ポータルサイト設計



2 2025年集客好調企業が実践したマーケティング成功事例とそのポイント

このような皆様におすすめです

- 住宅業界のマーケティング環境に変化を感じている
- 販促費の使い方が本当に今のままで良いのか見直したい
- 2025年の総括を踏まえ2026年に対策を打ちたい
- AI対応など最新トレンドについて知りたい
- 2025年の集客好調企業の事例をもとに自社のマーケティングに活かしたい

知れること

- 住宅業界におけるマーケティング環境の変化
- 販促費の最適化!媒体別の投資対効果をシンプルかつ効果的に押さえるコツ
- 顧客が集まる企業が実践している「全方位網羅アプローチ」とは
- 2025年集客好調企業が実践したマーケティング成功事例とそのポイント
- AI集客元年!SEOからAIOへ! AIに選ばれるマーケティング設計

3 AI検索で自社は表示されますか? AI検索に乗り遅れないための具体的な対策

このような皆様におすすめです

- 広告媒体が高騰化しており次の一手を探している
- AI検索は自社にとってチャンスだと可能性を感じている
- ChatGPTやGeminiなどでAI検索をしても自社が表示されない
- AI検索について特に何も対応していない
- AI検索の仕組みを理解して他社よりも早く対策を打ちたい

知れること

- AI検索のトレンド解説
- AIO (AI検索対応) における2つの重要なポイント
- 住宅業界にも影響が出ているAI検索による反響事例
- AIO (AI検索対応) の明日から取り組むべき具体策7選
- AIO (AI検索対応) の重要性



住宅業界の集客に関するお悩みを解決!

- ✓ **WEB広告・SNS広告の費用対効果が年々悪くなっている**
- ✓ **AIを使った最新の集客手法**ができているかわからない
- ✓ **多拠点になるにつれて集客コスト**が上がってきている
- ✓ **業界全体が悪いから集客は上がらないという空気感**が社内にある
- ✓ **集客手法が数年前と変わっておらず、集客数も年々下がっている**
- ✓ **広告費を数百～数千万円投資しているが、期待した集客効果が得られていない**
- ✓ **来場特典は本当に効果的なのか? QUOカード以外で有効来場に効果的な特典を知りたい**
- ✓ **OB紹介や業者紹介を増やしたいが何から取り組むべきかわからない**
- ✓ **リスティング広告・SNS広告・動画広告、自社の場合何が効果的か?**
- ✓ **WEB集客の全てを一日で理解したい、今集まる方法を実践したい**
- ✓ **売上10億円→30億円→100億円と伸びている企業の裏側を知りたい**