



第1講座

立ち上げ10年でゼロから20億円リフォーム事業を創り上げた 有力企業の歩みと、これからのこと

いまや成熟市場と言われるリフォーム業界へ後発参入しながら、なぜゼロから10年で年商20億円規模の事業を創り上げることができたのか。その答えを、中心的な役割を担ったアキテックス株式会社の太田茂孝氏に語っていただきます。本講座では、大胆かつ緻密なエリア展開、ブランドの磨き込みによる差別化、人が育ち定着する組織づくり、さらには救済型M&Aの推進に至るまで、急成長の原動力となった経営戦略を徹底解説。明日からの事業展開に活かせる実践的な知見をお届けします。

アキテックス株式会社 事業部長 太田 茂孝 氏



第2講座

2026年のリフォーム業界 マーケティングトレンド予測& これから伸びるビジネスモデル解説

全国300社の実践データで2025年の動向を検証し、2026年の勝ち筋を提示します。集客競争が激化する中、動画コンテンツの活用やMeta広告、指名検索マーケティング、CRM戦略など、費用対効果の高い手法を網羅的に解説。さらに、新たな成長領域である非住宅リフォームやBtoB市場参入も最新の成功事例と共に具体的な戦略をご紹介します。

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 斎藤 勇人株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
シニアコンサルタント 西村 諒

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 ディレクター 井手 聰

第3講座

リフォーム会社が取り組むM&Aの成功・失敗を分けるポイント

後継者不足や事業拡大を背景に、リフォーム業界でもM&Aは重要な経営戦略の一つとなりました。しかし、安易な決断は大きな失敗を招きかねません。その成否を分けるポイントはどこにあるのでしょうか。本講座では、2025年にリフォーム業界で注目されたM&A実例の取材を基に、買い手・売り手双方の視点から、失敗しないための企業価値評価の進め方や、M&Aで最も重要となる買収後の組織統合(PMI)で押さえるべき勘所まで具体的なポイントをお伝えします。



第4講座

生成AIで実現したリフォーム会社の 業務効率化と人材育成の最新事例

人手不足が深刻化する中、生産性向上は全社的な課題です。その手段として注目される「生成AI」を、リフォーム業務にどう活かせばよいか、具体的なイメージは違いますか。

本講座では、生成AIを活用したリフォーム会社の先進的な取り組みを紹介します。プラン作成や見積業務の時間を大幅に短縮する活用法から、顧客対応の自動化、さらには新人研修プログラムの構築といった人材育成への応用まで、すぐに実践できる事例が多数登場。テクノロジーを武器に、業務効率化と組織力強化を同時に実現する道筋を示します。

株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
シニアコンサルタント 生田吉章株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
シニアコンサルタント 矢川 魁人

第5講座

法改正はどう影響したのか? リノベ市場の実態と性能向上リフォームの時流

2025年の省エネ基準適合義務化など、相次ぐ法改正はリフォーム市場に構造的な変化をもたらしています。この大きな時流を、ビジネスチャンスとして捉えられていますか。

本講座では、法改正によるリノベ市場の変化の実態と、今後成長していくと言われる「性能向上リフォーム」市場に焦点を当て、その最新動向を徹底解説。断熱・耐震リフォームの需要予測から、今こそ活用すべき補助金制度の攻略法、そして顧客の心をつかむ付加価値提案のトーク術まで、明日からの営業活動に直結する情報をお伝えします。

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 阪口 和輝

開催日時

2025年 12月24日水

開催方法

2025年 12月25日木

お申込み期日

14:00~17:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

受講料

一般価格 税抜12,000円(税込13,200円)/一名様 会員価格 税抜9,600円(税込10,560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/135341>船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから「135341」をご入力し検索ください。

お問い合わせ先: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)

※よくある質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。※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。



オンラインセミナー

2025年 年末恒例企画

2025年 12月24日水・25日木

14:00~17:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

リフォーム業界2026年 時流予測セミナー

非住宅・BtoB M&Aと業界再編
市場攻略 性能向上リフォーム
CRM戦略 動画/AI活用
職人不足 対策
活補助金 大手・中堅の動向と対策

2025年の答え合わせと2026年を勝ち抜く“次の一手”
全国300社の成功事例から導き出した実践的な戦略提言



リフォーム業界 2026年時流予測セミナー

主催 サステナ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 〒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No.S135341

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。

135341

全国300社の事例を基に 豪華講師陣でお伝えする リフォーム業界の重要トレンドと新戦略

2026年を勝ち抜く!

机上の空論ではない、
現場から導き出した
最新提言をお伝えします。



2025年にリフォームビジネスの現場で起こった変化

- ▶「チラシからWebへ」も既に時代遅れ? 地方のリフォーム会社もSNS集客で勝っていた!
- ▶収益力を大きく分けた「販促投資の違い」。高収益企業はOB販促へと大胆にシフト!
- ▶「原価高騰で粗利減少」かと思いきや、有力企業ほど粗利が上がっていた事実!
- ▶成長企業ほど、密かに着手していた新規事業が意外なほどに伸びている!
- ▶「〇〇専門店」のカテゴリ特化マーケティング手法が短命化して、
去年の成長カテゴリが今年は大きく伸び悩んだケースも。
- ▶後継者不足や事業拡大を背景に、同業間のM&Aが活発化!
- ▶若手が営業~現場管理まで一貫対応の体制でも年間1億円以上を受注する時代に!

いま伸びている会社が今年実践していたこと

多能工育成

救済型M&A

マルチブランド化

職人不足への備えだけでなく、品質と収益力の向上や営業の生産性アップ、さらには社員の定着率改善にも繋がった事例まで。

地域密着で充実した顧客基盤を持ちながらも、業績不振や後継問題に悩む会社は多い。成長企業は顧客と人材をM&Aで増やしていく。

価格帯別・属性別にブランドを分けて専門性を確立した会社は、リスク分散が功を奏して全体としての成長率が高い傾向にあった。

アフター体制強化

非住宅領域の開拓

リブランディング

新規販促(チラシやWeb広告)からOB販促(アフター人員採用や感謝祭イベント)に投資をシフトした会社が増収増益に成功。

オフィスやクリニック、工場倉庫など特定のカテゴリに専門特化したマーケティングで、法人からの案件獲得に成功した企業も多数。

リフォーム激戦時代は「いかに自社を指名して選ばれるか」が鍵ということで、ブランドイメージ刷新によって好調を維持した会社も。

業界注目の成長企業が語る今とこれから

愛知県を中心にグループ売上180億円(2024年)を超えるアキテックス株式会社。
2015年に新規事業として始まったリフォーム部門は、わずか10年でゼロから年商20億円を突破。
全国有数の「激戦エリア」にありながらも、業界のトレンドを押さえた戦略と実行スピードで持続的な成長を遂げてきた会社は、いま何を考えて、今後どのように進んでいくのか?
セミナーではリフォーム部門を立上げ時から牽引してきた太田氏に、直近の大きな成長要因となった「脱・専門店」の斬新なエリア展開や同業M&Aの実施、採用難時代においても人材が集める方法などを、実際の経験を交えて語っていただきます。



アキテックス株式会社
事業部長
太田 茂孝 氏

リフォーム業界で2026年に注目しておくべき時流

時流 ① 市場は住宅だけじゃない、非住宅・BtoBが新たな収益源に
オフィス・店舗・施設改修や、不動産会社との連携で安定した事業基盤を構築

時流 ② 「100億化」「地域コングロマリット化」が業界地図を塗り替える
有力企業の多くが再成長を志向して投資を加速、勝ち残り競争が本格化

時流 ③ 業拡大・承継の"次の一手"はM&A、業界再編が本格化
後継者不足と成長戦略が交差。適正評価と買収後の組織統合(PMI)が鍵

時流 ④ もはや「断熱リフォーム」は、付加価値ではなく"標準装備"へ
2025年省エネ義務化で市場の常識が変化、ZEH水準の提案が大きな差別化要素に

時流 ⑤ 集客の主戦場は「動画とSNS」、「見る」マーケティングが加速
YouTube・META広告が必須インフラに、CRMでの顧客管理も高度化

時流 ⑥ 価格競争から脱却する「指名検索」ブランディング
「この会社に頼みたい」と思わせる独自の世界観・強みの発信が不可欠に

時流 ⑦ 新規開拓より「OB深耕」、「LTV」最大化が最重要課題
1,000件のOB名簿には年商1億円の価値。アフター品質向上のための投資に注目

時流 ⑧ プラン・見積もりは「AI」が作成、「属人化」からの脱却が始まる
生成AIの本格導入で業務効率が劇的改善、深刻な人手不足の切り札に

時流 ⑨ 人材は「採用ブランディング」で獲得し、「DX」で即戦力化する
SNSで「働きがい」を発信、AI・動画マニュアルで新人研修を効率化

時流 ⑩ 「空き家・ストック活用」ビジネスもますます本格化する
深刻化する「空き家問題」が、リフォーム業界の「巨大な新市場」に変わる