第1講座

## 2026年の住宅業界マーケティングトレンド

住宅市場動向、集客環境の変化、補助金制度などの業界動向と2026年のマーケティングトレンドと各社が取り組むべきマーケティング戦略を徹底解説します。経営者と広報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　**片岡 佳大**

第2講座

## AI検索時代を勝ち抜くAIO対策

次世代のマーケティング対策“AIO”への移行に向けて、SEO対策との違いを説明しながら、住宅不動産業界の内容に特化した「AIO対策(AI検索対応)」を徹底解説いたします。経営者からマーケティング担当者まで幅広くお役立ちいただける内容をお届けいたします。

株式会社船井総合研究所　住宅・リフォーム支援部　**ユエン キリノア**

第3講座

## 住宅・不動産会社におけるAIO対策のポイントまとめ

第一講座と第二講座の内容をまとめ、2026年の集客戦略の一つであるAIO対策を明日から始めるための、具体的なアクションプランをお伝えいたします。

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　**本倉 裕大**

## 開催要項

| | | | |
|---|---|---|---|
| 開催日時 | 2026年2月18日(水)<br>24日(火)<br>27日(金)<br>13:00～15:00(ログイン開始：開始時間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<br>クレジットカード：開催日4日前まで<br>※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/137031**

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「137031」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。

【年末年始休業のお知らせ】
2025年12月26日正午～2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつながらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

**緊急対策**　今、Googleが本気で投資をしているAI検索

**ご存知でしたか？ 2025年8月から あなたの会社のGoogle検索結果が大きく変わってます**

# 住宅会社・工務店業界 AIO対策

# 緊急対策セミナー2026

**何も対策しなければ、**
**今後Webサイトへの問合せが減少する可能性があります。**

## AIOで重要な7つのポイントを解説

全日程 Web開催

2026年2月18日(水)・24日(火)・27日(金)

13:00～15:00(ログイン開始：開始時間30分前～)　※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

主催　【Web開催】住宅不動産会社AIO対策セミナー2026　お問い合わせNo.S137031

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

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。)→ 137031

人が足りない住宅会社・工務店業界こそ

# 「AIO対策」によるWeb集客を今すぐ活用してください！

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

## 住宅不動産業界でも遂に出ました！AIO活用事例！！

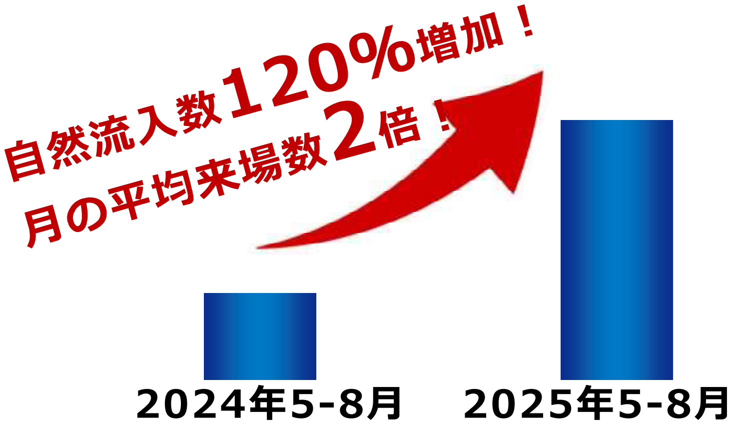
数あるご案内の中から本誌を手に取っていただき、ありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の本倉　裕大です。

本日はオンラインで開催される、**生成AI・SEO/AIO** を理解し、
集客難なこの時代でも選ばれ続けるための基盤を築く
マーケティング手法をご案内いたします。

当日お話する事例は「**超最新**」の事例となっております。
それぞれ速報事例としてご紹介し、明日から直ぐに実践できるような対策を
お伝えするので、是非セミナーにご参加ください。

## 【速報事例①】WebマーケティングのAIO対策の成功事例

AIO対策を実践したことで、
Google/Yahoo!からの
自然流入が**120%**増加し、
月当たり平均の来場数が、なんと・・・
**２倍**まで増加しました。(全て有効案件)



検索エンジンにおける検索順位が
1ページ目表示になる事で、
圧倒的に認知度が上がり、
多くのユーザーがHPに
流入するようになりました。

# 【速報事例②】AIO台頭によるWeb集客の新常識

ユーザーの求める情報をAIが回答する時代になっています。

GoogleおよびGoogleロゴは、GoogleLLCの登録商標です。

## 検索結果の変化

AIが検索結果を集約・要約し、ユーザーがAIによる概要のみを見て判断する「ゼロクリック検索」が当たり前の時代になっています。

## SEO対策だけでは不十分

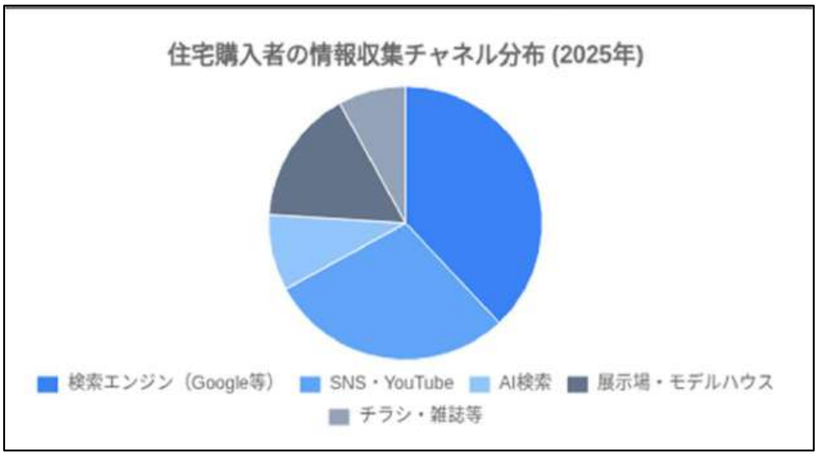
AIO対策としては、
①AI検索で表示されるか
②表示された内容は正しいか/魅力的か
が重要になり、通常検索結果よりも上位に表示されることから
SEO順位が上位であることの恩恵が少なくなっています。

## 独自性・専門性・信頼性の重要性

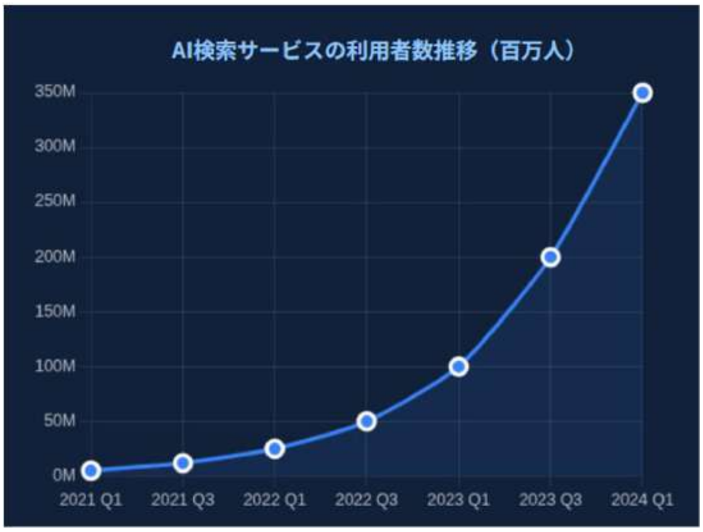
Web集客において、情報量ではなく情報の質が求められる時代に変わり、AIが読み取りやすいコンテンツ構造が必須になります。

# 【速報事例③】AI時代におけるユーザーの行動の変化

最新トレンドとして、ChatGPTやAI検索による情報収集が増えています。
だからこそ、AIO対策を行いAI検索で表示される住宅会社・工務店と
そうでない企業では集客の面で差が付きます。




出典:リクルート住まいカンパニー「住宅購入・建築検討者調査」




出典:OpenAI公式発表データ、Microsoft「AI in search」レポート

## 情報収集手段の変化

上のグラフの通り、住宅購入者の情報収集の媒体は、
検索エンジン/SNS・YouTube/AI検索が76%と大部分を占めています。
展示場が情報収集媒体の中心であるユーザーの割合は小さくなっています。

## 住宅会社検討方法の変化

SNSを見て住宅購入を検討し、WebサイトやChatGPT等のAIを使って
住宅会社の比較・検討を行うようになりました。
その結果、来場する前にほとんどの情報を網羅するお客様が増えているのです。

<u>従来のSEO対策・SNSの更新に加えて</u>

**AIによる概要や生成AIに自社の情報を表示する事**が

今後のWebマーケティングのカギとなっているのです。

# 当日セミナーでお話させていただく事

ここまでの超速報をお読みいただいた皆様には、セミナーの翌日から、
生成AI・SEO/AIO対策の活用を始めてほしいと思っております。
その中でも一番重要なポイントはなにか。それは･･･

**コンテンツ戦略の最適化**です

つまり、自社のHPや外部のまとめサイト・ポータルサイト等によって
集客数が大きく左右されるのです。
AIO対策は、下記7つのポイントを「点」ではなく「面」で抑える事が重要です。

最後に、SEO/AIO対策は初期費用の投資後も継続的な集客効果が持続し、
**中長期的な資産価値**にもなります。
結果Webに掛ける広告費が増加する時代に、
「無駄な広告費」を打たずに集客することが可能になります。

今回セミナーでご紹介する、新しいノウハウの活用で、
安定した集客基盤を作るきっかけになれば幸いです。
当日は皆様のご参加を楽しみにお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
本倉　裕大