

AI×CRMを使いこなせない会社は淘汰される時代へ

住宅・不動産・リフォーム業界向け 中小企業から中堅企業へ 飛躍するために必須な

AIエージェント × CRM 顧客管理 戦略

先進100億企業シリウスグループ
が取り組む最新のDX戦略初公開

たった1/2の労力で集客数・契約率を劇的
改善したAIエージェント×CRM戦略とは？

過去集客・契約データからベストな戦略を
構築する『未来予知型×データ駆動経営』

最先端画像＆動画生成AIをフル活用した
圧倒的業務効率化&集客UP事例



美しい地域を次世代へ
シリウスグループ

株式会社シリウス
専務取締役
藤原 淳氏

2026住宅業界AI×DX『大変革』事例大公開ウェビナー

お問い合わせNo. : S137044

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

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<https://www.funaisoken.co.jp>（右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい）



137044

業績&生産性に大きく差が出るAI×データ経営 最新成功事例を初公開!!

2026年以降、伸びる会社の必須条件
AI×データ経営を実現する「CRMカンパニーとは?」

成長性・収益性

CRM活用度と、企業の成長

顧客データ・業績データを蓄積し
次の売上に活かし成長する会社

CRMカンパニー

顧客リストカンパニー

ほとんどの日本企業

何もしないカンパニー

CRM活用度

不特定商法は必ず特定商法に淘汰されてきた。
これからは非CRMカンパニーがCRMカンパニーに淘汰される。

多角化経営でCRMを導入することで、企業全体での一括管理が可能になります。
またそれにより、今後の新規事業も既存事業で利用されているリード活用が可能になり、
事業成長を推進する機能を果たします。

MA集客
リード登録
MA集客
リード登録

CRM

既存事業
既存事業
新規事業
新規事業

多角化経営でCRMを導入して企業全体で顧客データの一括管理をすることで、既存事業の業務UPと、
新規事業開発が加速することができる

事業ごとにある顧客データを流動させて、別事業でも集客することで、企業としてのLTVを最大化する
ことができる

CRMに入った顧客データの顧客特性・属性を絞り込みをしたマーケティングが可能になり、費用対効果を
2倍以上の実現することができる

AmazonやWalmartも、CRM中心のマーケティングで持続的高成長を実現

CRMカンパニー化して圧倒的業績UP・生産性向上を実現した成功事例の一部をご紹介

成功事例1 全事業部の業績進捗・集客課題・営業課題がリアルタイムにわかるBIデータ管理システム

成功事例2 AIが営業マン別の課題を分析・比較し的確なフィードバックを実施

成功事例3 OB顧客からリピート受注を最大化するステップマーケティングの極意

成功事例4 営業の架電数2倍・アポ率3倍を実現した自動リマインドシステム

成功事例5 契約率を10%→20%まで高めたCRMを活用した組織的営業の仕組み

以下に当てはまる皆様は是非ご参加ください。

- 未だにエクセル、スプレッドシートで顧客管理をしており、顧客データ、業績データを活かすことが出来ていない。
- 営業個人個人の能力や属人性に頼らない安定的な営業組織を構築したい。
- 過去に受注したOB顧客リストは多数あり、一切活用できていないが、関係性を復活させて、リピート受注やお客様からのご紹介案件を増やしていきたい。
- 顧客管理と業績集計がバラバラで一括で管理をしていきたい。
- CRMカンパニー化しデータドリブン経営を実現したい。

2026 住宅業界 AI×DX『大変革』事例大公開ウェビナー

本セミナーで学べるポイント

- ①住宅・不動産・リフォーム業界でCRMカンパニーとして成功している実際の事例がわかる ②どうすれば半年間でCRMカンパニーになれるのかがわかる
③データ・生成AI活用で業績を伸ばす方法がわかる ④企業が成長するための業界特化の顧客管理システムの全貌 ⑤データドリブン経営になるための手順とポイント

講座	セミナー内容
第1講座	<h3>2026年住宅業界時流～AIとDXで圧倒的差がつく時代へ～</h3> <p>今大きく変わりゆく住宅業界において、展示場の集客は激減し二極化がさらに進行する中、AI・DXを基盤にあらゆる戦略・戦術・戦闘を構築していく必要があります。2025年以降、AI・DXを活用できている会社とできていない会社の差は日々拡大しており、それが集客数・契約数・間接部門の生産性に大きな差を生んでいるのです。この先地域ビルダーがAI・DXの波に乗り遅れることなく、スピーディーに変革し業績アップ・生産性向上を進めていくためのポイント・手順を徹底解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 コンシューマー支援本部 ディレクター 白戸 俊祐</p> 
第2講座	<h3>県内No.1ビルダーが取り組むAI×DXを活用した戦略構築・集客・商品・営業・設計の「大変革」事例が一挙公開</h3> <p>岩手県No.1ビルダー「シリウス」が実際に導入し、成果を上げているAI×DX活用の成功事例を一挙公開! 戰略構築・集客・商品・営業・設計まであらゆる業務にAI×データ活用を取り入れ、契約率や効率を劇的に向上させた最新の取り組みを紹介します。現場で使える具体的な手法と、成果につながる“勝てるAI×DX戦略”を余すことなく解説する特別講座です。</p> <p>株式会社シリウス 専務取締役 藤原 淳氏</p> 
第3講座	<h3>住宅業界特化のAI×DX活用最新事例を一挙公開</h3> <p>全国500社以上の船井総研クライアントから生まれた戦略構築・集客・営業・設計等に即活用できるAI×DX最新成功事例を一挙公開いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 チーフコンサルタント 谷 光紀</p> 

開催日時	2026年 2月9日(月)・17日(火)・25日(水)・3月5日(木)	2026年 13:30~16:00
会場	オンライン開催	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	お申込み期日

●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/137044>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークに「137044」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います。

※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。

