

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【住宅業界向け】マーケティング組織構築セミナー お問い合わせNo. S139425

講座	講座内容
第1講座	<p>住宅業界の集客トレンドの変化と「組織型マーケティング」への転換</p> <p>市場縮小とデジタル化が進む今、従来の「場当たりの販促」はもはや通用しません。なぜ今、住宅会社にとってマーケティングを「仕組み化」して「独立した専門部門」へと昇格させる必要があるのか。最新の集客トレンドを紐解きながら、集客を安定させるための「戦略」の重要性を説きます。</p> <p>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 片岡 佳大</p>
第2講座	<p>集客好調企業ALLAGI株式会社実践するマーケティング戦略と組織の全貌</p> <p>住宅業界の中でも圧倒的な集客力を誇るALLAGI株式会社のマーケティング責任者が登壇。同社がいかにしてマーケティング戦略を立案し、それを実行・検証する「部門」を機能させているのか。役割分担、KPI検定、日々のルーティンまで、現場のリアルな棚卸しをベースに、集客を最大化させる「仕組み」の裏側を徹底解説します。</p> <p>ALLAGI株式会社 経営戦略部 マーケティング課 上席課長 小池 諒氏</p>
第3講座	<p>「勝てるマーケティング組織」への最短ロードマップ</p> <p>本日の学びを自社にどう落とし込むか。マーケティング部門を新設・強化する際の「最初の一步」を整理します。人材の選定基準から、営業部門との連携ルール、そしてPDCAを文化にするための評価のあり方まで、経営者が明日から決断すべき事項を総括としてお伝えします。</p> <p>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</p>

開催日時	2026年 4月20日(月) 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	
	2026年 4月22日(水) 講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。		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がございます。
	2026年 4月24日(金)			

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/139425>
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「139425」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。

住宅業界向け

**年間約5,000組の
新規来場を実現する**

大阪府北摂エリア
着工棟数NO.1
2021年度の北摂商圏・豊中市
注文住宅販売数 地域ビルダー部門
※住宅産業研究所調べ

ALLAGI

マーケティングチーム実働の裏側

**集客は注文住宅事業の心臓なので
専門部署を立ち上げることを早期に決断しました。**

**12年で売上16倍!165億円達成の集客を支えるのは
未経験中心のマーケティングチーム**



オンライン開催 2026年 **4月20日(月)**・**22日(水)**・**24日(金)** 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 **Funai Soken** サステナブルグロースカンパニーをもっと。
 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. S139425 お申込みはこちら

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。) → **139425**

初公開

年間5,000組の新規来場を誇る
ALLAGI株式会社の
マーケティングの秘訣をオンラインで学ぶ

待望のセミナー決定!! ALLAGI株式会社マーケティング責任者登壇決定!

12年で売上16倍166億円を実現! その業績アップを実現する
マーケティングを徹底解剖

「今月のイベント、集客どうする?」と
いつまで現場に問い続けますか?

こんな「慢性的な集客課題」に陥っていませんか?

- ✓ 毎月、過去の成功体験と同じチラシ・SNSを出し続けている
- ✓ 営業が忙しい合間に施策を考えており、戦略がない
- ✓ イベント後の分析が「なんとなく」で終わっている
- ✓ データではなく感覚で議論し集客施策が決まっている
- ✓ PDCAがないから反響に一喜一憂している

本セミナーは「行き当たりばったり」の集客を脱却し
「戦略的」なマーケティングへ転換するためのセミナーです。

特別ゲスト講師

ALLAGI株式会社

会社売上165億円超 マーケティング力を武器に12年で業績16倍!

ALLAGI株式会社の紹介

ALLAGI株式会社は大阪府大阪市北区梅田に本社を置き、大阪、兵庫、京都の関西圏を中心に注文住宅事業、中古リノベ事業、介護事業、検家住宅事業、分譲事業、不動産売買仲介事業、FPサポートデスク保険事業などの住宅・不動産に関する事業を多角的に推進。住宅事業においてはハウスメーカーの下請け工事から2006年に自社ブランド「STYLE HOUSE」を立ち上げ元請化を実現。2017年に株式会社谷上工務店からALLAGI株式会社に社名変更し、ライフスタイル提案企業への進化を実践。2025年5月期は166億円を突破し、以降も130%成長を持続的に達成させるために精力的に経営。

ALLAGI

ALLAGI株式会社のココが凄い

12年で売上10億円 **166億円**を達成

年間新規来場数 **約5,000件**
※新築事業のみ

拠点数変化推移 **10年で10倍**
2015年2拠点→2025年20拠点

社員数の伸び率 **10年で35倍**
2013年11名→2026年393名

当日の見どころ

「圧倒的集客数」を誇る同社のマーケティング責任者が、
実務のすべてを語る。戦略・分析・役割分担・評価・
ルーティンをどう回しているのか?



ALLAGI株式会社
経営戦略部 マーケティング課 上席課長
小池 諒氏

「脱・行き当たりばったり集客」ALLAGI株式会社のマーケティング戦略

「チラシをまけば来場した」「販促を上げれば集客が増えた」の時代は終わりました。本講座では、ALLAGI株式会社実践する、勘や経験に頼らない、「目標契約数から逆算した新規来場数」を達成するための集客戦略を公開します。場当たりの販促を捨て、ターゲットに対応した、販促費、媒体、企画の選定と「勝てるシナリオ」とは何か。競合他社と差別化し、安定的に反響を獲り続けるための独自のマーケティング思考術を明かします。

マーケティングチームを立ち上げのロードマップ

「専任を置きたいが、何から手をつければ良いか」という悩みに答えます。ALLAGI株式会社がゼロからマーケティング組織を構築し、成果を出すまでに歩んだプロセスを完全体系化。人員選定の基準から、マーケティングチームの業務整理、設定すべきKPI、失敗しないためのマイルストーンまで、明日から経営者が着手できる具体的な手順をロードマップ形式で解説します。

マーケティング部門の組織図と理想の役割分担・業務内容を大公開

成果を出す組織には、明確な「役割」があります。ALLAGI株式会社のマーケティングチームの事例をもとに、Web運用、SNS、イベント企画、数値分析といった各担当の具体的な業務内容を紐解きます。少人数でも回せる効率的なチーム編成や、多忙な経営者の右腕となる「マーケティング責任者」が担うべき実務範囲などを解説します。

営業とマーケティングが「共創」する組織文化の作り方

集客部門と営業部門の「質のミスマッチ」は、多くの住宅会社が抱える壁です。ALLAGI株式会社がいかにして部門間の壁を取り払い、共通のゴール(成約)へ向かう「共創文化」を築いたのか。歩留まりを高めるフィードバックの仕組みや、相互の信頼を生むコミュニケーション手法を解説。会社全体で集客・受注を最大化する組織の在り方を伝授します。

あなたの会社も明日から戦略的なマーケティングに変わります。