

建設・住宅業界向け

活用できていない名簿から圧倒的収益を生む

顧客管理×AI

営業
案件数 200% UP

凄い仕組み

人口減少・マーケット縮小時代、正しい顧客管理と
AI活用ができないと大きな機会損失が発生します。



株式会社船井総合研究所
執行役員
片山 和也

株式会社船井総合研究所
上席執行役員
杉浦 昇

属人的な
個人管理から
会社の資産化へ

休眠名簿と
潜在名簿を自動的に
案件化し売上創出

最新AIを活用した
顧客データ活用

複数事業の
データ一元管理・
相乗効果創出

建設・住宅・不動産向けCRMカンパニー経営サミット

お問い合わせNo. S141864

主
催



サステナブル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

今すぐスマホチェック⇒



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。)→

141864 🔍

建設・住宅産業の時流と危機

なぜ同じ条件でも「売上10億で止まる会社」と「10億を超える会社」に分かれるのか？

建設・住宅業界の課題

1.コスト上昇

ウッドショック・アイアンショック以降、建築資材価格は高止まりし、物流・建設業界の「2024年問題」による労務費上昇が追い打ちをかけています。粗利率の低下は一過性ではなく、構造的な問題へと発展しています。

2.集客数の低下

総合住宅展示場への来場数は年々減少し、SNSやWebでの情報収集が主流となりました。顧客の比較検討は長期化・高度化し、従来の「御用聞き営業」では成約に至る前に他社へ流出するケースが急増しています。

さらに、高齢化と若手不足により、「受注しても工期が守れない」「品質が維持できない」という施工側のボトルネックも深刻化。経営にはこれまで以上の「効率」と「精度」が求められています。

「仕組み化」されない営業組織は淘汰される時代に

これまでの経験と勘に頼る経営から、AIによるデータに基づいた経営へ。建設・住宅業界において、このDX(デジタルトランスフォーメーション)はもはや、生き残るための「絶対条件」です。本セミナーでは、その具体的な実践法を全公開します。

集客の壁
顧客リストの
活用

追客の壁
AI自動解析

利益の壁
生産性の
極大化

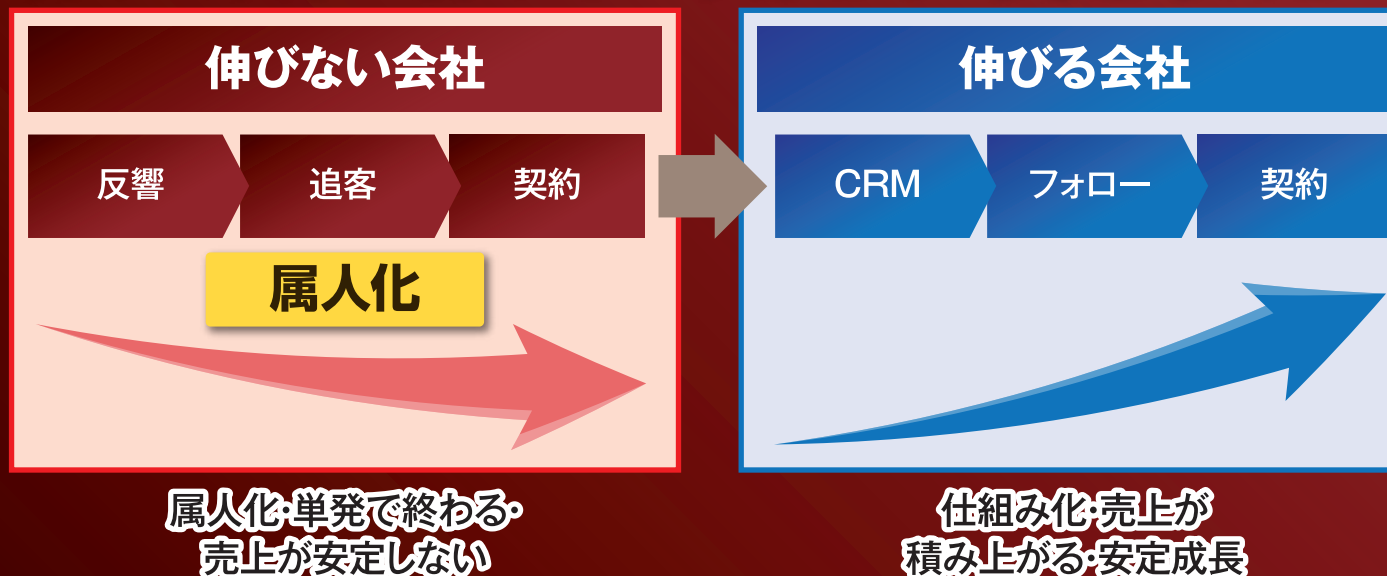
違いは**CRM(顧客管理)**にあります
反響はある、営業もがんばっている、
それでも売上が伸びない会社には共通点があります。

1つでも当てはまる方はご参加ください。

- ✓ 問い合わせはあるが契約率が低い
- ✓ 営業が属人化している
- ✓ 顧客情報がバラバラで活用できていない
- ✓ OBからの売上・紹介が少ない
- ✓ 売上が頭打ちになっている。



伸びる会社と伸びない会社、その決定的な違い



その答えは、次のページでお伝えします！

売上が伸びている会社は何をしているのか？

勘や経験ではなく、
顧客データを活用し
「仕組み」で売上を伸ばしている。



従来 (属人営業)

反響 → 営業マンの腕 → 契約 (単発)
※属人的なため、退職や異動で資産がゼロになるリスク

成長企業 (CRM活用)

反響 → 管理 → 分析 → フォロー → 契約 → 蓄積
※データが蓄積され、自動で案件が湧き出る「資産」になる

売上が伸びる理由はシンプルです。

「売れる仕組み」があるかどうか

データが「資産」になれば、
営業効率は200%向上する

担当者の記憶に頼る営業は限界です。

情報を一元化し「資産」として管理することで、AIは初めてその威力を発揮します。

名簿を整理し、AIというデジタル社員を稼働させる。

これだけで、皆様の営業チームは新規集客に依存しない

「案件が自動で湧き出る」組織へと生まれ変わります。

「攻めの名簿活用」が利益率を劇的に変える

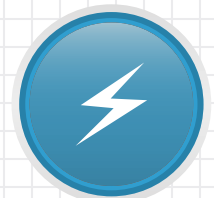
新規集客コスト (CPA) が高騰する中、最も効率的な売上創出源は「自社で既に持っている名簿」です。しかし、数千件の名簿を手作業で追うのは不可能です。AI・CRMはこの膨大なリストを24時間監視し、「最適なタイミングで・最適な内容を・自動で」アプローチすることで、これまで捨てていた案件を確実に取り込みます。



膨大な休眠名簿
(過去の接触客)



AI自動スコアリング
(検討意欲を予測)



自動案件化
(売上創出)

潜在名簿の炙り出し

築年数、前回のメンテナンス時期などをAIが統合分析。住宅ローンの借り換えやリフォームの「適齢期」を自動で算出します。

休眠客を再度掘り起こす

HPへの再来訪、メルマガの開封、特定のURLクリックなど、「Web上の行動」を検知。スコアリングされ、営業に通知。

AI・CRMが実行する「案件化アクション」

STEP
1

ステップメール

顧客一人ひとりの過去履歴に合わせた「ステップメール」を作成し、最適な時刻に自動送信。

STEP
2

顧客の行動検知&スコアリング

反応があった顧客の動きを検知し、スコアリングを自動で行う。営業は「見込みの高い案件」を把握する。

STEP
3

掘り起こし案件への営業

確度の高い顧客をリスト化し、見込み案件に対してニーズを解消する提案を行う。

AI活用でさらに進化する CRM経営

属人営業とCRM×AI

この違いを本セミナーで解説します。

CRM×AI活用例

見込み客の優先順位をAIが自動判定し、
今アプローチすべき顧客が一目で分かる

顧客の行動履歴をAIが分析し、
最適なタイミングでフォローを自動提案

過去の成約データをもとに、
成約確度の高い顧客を自動抽出

営業トークや提案内容をAIが最適化し、
契約率を向上させる

離脱リスクのある顧客をAIが予測し、
早期フォローで失注を防ぐ

導入企業で見られる劇的な変化

案件創出数

200%UP

新規集客単価

最大60%削減

営業生産性

200%向上

顧客生涯価値(LTV)

**複数事業での
相乗効果最大化**

複数事業のデータ一元管理・ 相乗効果創出

部門ごとの顧客データを他事業にも活用できていますか？

新築、リフォーム、不動産仲介、アフターメンテナンス。多くの住宅会社ではこれらが別々のシステムで管理されています。その結果、「新築で建てたお客様にリフォームの提案が届かない」「仲介を検討中のお客様が注文住宅に興味があることを営業が知らない」といった、**数千万円単位の機会損失**が日々発生しています。

AI・CRMが創り出す相乗効果

事例1 不動産仲介 × 新築注文住宅

仲介の条件が合わない客をAIが検知。
即座に注文住宅部門へ「土地探しからの提案」をタスク化。

事例2 メンテナンス履歴 × リフォーム

定期点検の不備記録からAIが「大型リフォームの予兆」を分析。
最適なタイミングで特製提案書を自動作成。

LTV(生涯価値)を最大化する構造

一人の顧客から
生み出される
「収益の幅」を広げる。

集客コストの高騰に対抗する唯一の
手段は、一度獲得した顧客との接点を
多角化し、他部門で売上を立てる「全
社一元管理のデータ経営」です。

お客様の
ライフステージに合わせた提案



講座	セミナー内容	
第1講座 14:00 〜 14:45	活用できていない顧客名簿から即案件化・売上を創出する方法 AI・CRMを活用して過去の失注客や休眠名簿から「今すぐ客」を自動で抽出し、商談数を最大化させる具体的な仕組みを解説します。	 株式会社船井総合研究所 取締役執行役員 杉浦 昇
第2講座 14:45 〜 15:30	顧客データを「会社の資産」に変え、複数事業の相乗効果を生む管理方法 営業の属人化を防ぐデータ一元管理により、複数事業間で顧客情報を共有し、紹介やクロスセルを倍増させる戦略をお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 ディレクター 白戸 俊祐
第3講座 15:30 〜 16:15	AI×CRMで売上を最大化するデータ活用術 蓄積された膨大な顧客データからAIが成約確度の高い見込み客を自動で判別し、攻めるべきターゲットと最適な提案タイミングを可視化する戦略をお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 リーダー 上仁 友輝
第4講座 16:15 〜 17:00	本日のまとめ 自社で営業案件数「200%UP」を実現するための具体的な一歩	 株式会社船井総合研究所 執行役員片山 和也

開催要項

開催日時

2026年 6月12日(金) 14:00~17:00
東京会場 東京ミッドタウン八重洲
(受付開始: 開始時間30分前~)

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

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいいたしかねますので、ご了承ください。

※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/一名様 **会員価格** 税抜16,000円(税込17,600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

右のQRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索マークにお問合せ
No.141864を入力、検索してください。
お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総合研究所 FAQ」と検索してご確認ください。

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）
※お電話・メールでのセミナーお申し込みを承っておりません。

Webで申し込み

右記のQRコードを読み取っていただき、
セミナーページよりお申し込みくださいませ。

船井総研 141864

