

我々の客を先喰いするビルダーに勝たなければならない時代が到来

# ハウスメーカー戸建販売徹底研究セミナー

ここがおかしいハウスメーカー。好調ビルダーと徹底比較。メーカーが世の中とズレているポイントはどこだ!?

主催

**JSK** 株式会社 住宅産業研究所

**大阪会場**

10/18 (木)

13:30~16:40

**東京会場**

10/19 (金)

13:30~16:40

受講料

会員：40,000円 (1人目)  
非会員：45,000円 (1人目)

新大阪ブリックビル  
JR新大阪駅より徒歩3分

新宿NSビル会議室  
JR新宿駅より徒歩7分

17年度新設住宅着工戸数は前年度比▲2.8%の94.6万戸。その中でも持家は、リーマンショック後の09年度を下回る水準となりました。特にハウスメーカーの受注状況は厳しくなっており、総合展示場における過当競争に歯止めがきかず、“差別化”と言いながら他社追従の性能競争をやめられない状況に陥っています。これにより販売価格の異常な上昇、市場ボリュームゾーンからの乖離、過剰すぎるサービス、設計担当者の投入過多など、生産性と効率化が求められる世の中に逆行。スマホ普及による生活者の行動変化で総展集客にも限界が見られます。気が付けば、プレカットによる準プレ化を進め、先行企業の真似が上手い、空いた総展に出てハウスメーカーのような顔をするビルダーに棟数シェアを奪われる状況です。そこで【足元市場の課題】【販売戦略】【商品戦略】の3つをテーマに掲げ、ハウスメーカーが取り組むべき戦略や訴求方法、今後の展開、競合対策を弊社専務取締役 清水直人と他2名が講師として、以下の内容をお話します。

■30年保証戦争の積水 vs 旭化成 ■60年保証しかないトヨタ ■あれしか売れない一条 ■低価格商品好調も利益守れる？化学 ■ΣにBF、次世代商品切り替えの大和住林の次なる一手は？ ■イメージ変わって何となく良く感じるパナ ■あちこちやり過ぎて戸建が疎かミサワ ■完全子会社化三井、S×Lが無くなったヤマダ ■実態掴みにくいデジタルネイティブ客がターゲットに、ビルダー先行のデジタル集客どうする？

本セミナーでは対比としてビルダーの話もしますが、ハウスメーカーを軸に語ります！

お申し込みは下記記入の上 FAX して下さい

FAX : 03-3358-1429

貴社名	ご住所		〒		
申込者名	部署名	お役職			
会員	各種会員 ・ 非会員	TEL	FAX		
参加者名①			参加者名②		
会場名	氏名	部署・役職名	会場名	氏名	部署・役職名
参加者名③			参加者名④		
会場名	氏名	部署・役職名	会場名	氏名	部署・役職名

- 費用 ①ハウスメーカーレポート会員様：1名無料ご招待 (TACTとハウスメーカーレポートは別媒体です)  
②その他弊社会員様：お一人目 40,000円、2人目からはおひとり 30,000円 (各種会員の無料枠はございません。)  
③一般のお客様：お一人様 45,000円、2人目からはおひとり 35,000円 ※セミナー前日までにお振込み下さい。
- 会場 お申し込み後、案内図、受講票、請求書を申込者様あてに送付します。

問い合わせ：(株)住宅産業研究所 本社

新宿区新宿 2-3-11 電話 03-3358-1407 FAX 03-3358-1429 E-mail : [jsk-mrk@tact-jsk.co.jp](mailto:jsk-mrk@tact-jsk.co.jp)

セミナー内容に関するお問合せ：清水 セミナー申込みに関するお問合せ：阿我田 (あがた) 【HP】