

本格的な淘汰の時代が迫る

時流に乗る次世代戦略のススメ

セミナーの
ポイント!

- ☆ 2019年以降の住宅市場を大予測、商品も売り方も大きく変化する?
- ☆ 商品はコモディティ化、差別化要素は防災? 空調? IoT?
- ☆ 住宅の売り方は「モノ売り」から「コト売り」へ本格的にシフト

11月22日(木) 大阪会場 トラストシティカンファレンス新大阪 JR・地下鉄 新大阪 駅より 徒歩5分	11月26日(月) 東京会場 UDXギャラリーネクスト JR・メトロ 秋葉原 駅より 徒歩4分	11月27日(火) 名古屋会場 ミッドランドホール会議室 各線 名古屋 駅より 徒歩5分
---	--	---

申込
要領

1.下記申込書にご記入後、このままFAXでお送りください。

HP

FAX 03-3350-0839

2.定員になり次第締め切りますので、お早めにお申し込み下さい。

3.セミナー受講料金は、下表をご参照ください。

4.お申し込み後、取消は原則として出来ませんので、止むを得ぬ場合は代理出席をお願い致します。

5.お申込代表者様宛に受講票をお送りしますので、当日には必ず受講票をご持参ください。

セミナー受講料金

TACT 会員 (無料枠使用)	無料
TACT 会員・TACT リフォーム会員・エクスプレス会員・他各種会員	30,000 円 (税込)
一般受講者 (非会員)	35,000 円 (税込)

ご参加お申込書

貴社名: _____

住所: 〒 _____

TEL: _____ FAX: _____

ご入会状況 (いずれかに○) TACT ・ TACT リフォーム ・ エクスプレス ・ JSK テレビ
ハウスメーカーレポート ・ eカウンセリング ・ 非会員

会員No.または ID 【 _____ 】

振込銀行 (有料ご参加の場合はいずれかに○): 三井住友 ・ みずほ ・ 三菱UFJ ・ 当日現金

振込予定日 (有料ご参加で銀行振り込みの場合): 平成 _____ 年 _____ 月 _____ 日

※お2人以上でご参加の場合は、受講票を代表でお受け取りいただく方の「ご参加番号」に○を付けてください

ご参加番号	会場	部署	役職	氏名	無料枠使用 (○を記入)
1				様	
2				様	
3				様	
4				様	
5				様	

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致しますので、届き次第受講料を右記銀行にお振込み下さい。尚、領収書が必要な方はお申し出下さい。
※振込み手数料はご負担下さい。

- ①三井住友 (新宿通支店) 当座 No.6501621
- ②みずほ (四谷支店) 当座 No.0126076
- ③三菱UFJ (四谷三丁目支店) 当座 No.310655
- ※振込口座名: カ) ジュウタクサンギョウケンキウシヨ

問い合わせ先

(株)住宅産業研究所

セミナー係

〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11

TEL:03-3350-0781 FAX:03-3350-0839

駆け込み・反動減から中長期を見据える

市場動向・市場予測

買い時迷う見込み客、駆け込み需要が本格化するのはいつ頃か？

生産性向上

生産性を高めるための業務効率化には働き方改革？ IT技術？

販売戦略

「説明」は差別化にならない？「ヒアリング」で差別化する売り方を！

スケジュール

時間	テーマと講演内容	講師
13:00 ～ 14:10	<p>I. 住宅業界は2020年代に向けた「メタモルフォーゼ（変身）」が始まる</p> <p>1. 駆け込み需要から反動減対策へ～2018年度見込みと2019年度以降予測</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆住宅着工戸数は2018年8月に全利用関係で前年上回る～春頃から駆け込み需要開始？ ◆住宅メーカーは苦戦～貸家が一転急落、建替は長期不振、建売は競合激化、望みは非住宅 ◆建築見込み客は「買い時」を迷う～購買意欲は大きく低下、背中を押すキーワードは何か ◆国の重点施策は防災にシフト～優先順位は①防災、②ストック、③高齢者、④地域特性 ◆住宅商品は自動車を参考に～軽自動車、省燃費車、安全仕様、SUV、外車、今後は「CASE」 <p>2. 住宅ビッグデータ分析を新たに開始～個別→指標、住宅市場の大潮流を見極める</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆2018年8月発刊『低層住宅供給ビッグデータ分析2018』を概説、来し方行く末を展望 ◆上記資料に直近データを加えた約650万棟を分析、「業者」「地域」に新指標を提案 	<p>常務取締役 関西支社長 脇田 茂樹</p> 
14:20 ～ 15:30	<p>II. 生き残るのは変化できる者、技術で先行するメーカーと新発想のビルダー</p> <p>1. M&A、グループ再編で新たに大きな勢力が誕生</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆オープンハウスはホーク・ワンを子会社化、ヤマダホームズはウッドハウスにシフト <p>2. 何をもち「商品」を差別化するか 商品トレンドと将来予測</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆構造・性能はコモディティ化？トレンドは「空調・換気」「防災・減災」 ◆インテリア、外構、DIY、建物以外にも提案・受注できる領域はある ◆IoT住宅は「手段・技術」より「目的・暮らし」を考える段階に移行する <p>3. 業務効率化・生産性向上のための働き方改革、IT技術</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆若手社員を伸ばすには報酬よりも自己承認欲求を満たすこと ◆AI、IoT、VR…業務効率化から集客・営業の現場まで、IT技術はここまで来ている 	<p>TACT 編集部 デスク 布施 哲朗</p> 
15:40 ～ 16:50	<p>III. あなたの会社で建てる理由が見つからない！ ～モノ（商品）・カネ（価格）・ヒト（営業）での差別化では戦えない</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆こんなお客様はそんなにいるのだろうか…… <ul style="list-style-type: none"> ・オーバースペックの建物を選ぶお客様 ・とにかく安さだけで建物を選ぶお客様 ・めったに買わない高い買い物を買ったお客様 ⇒本当は〇〇で会社を選んでいただくべき！ ◆人はしたいコトが出来るモノを選ぶ お客様のしたいコトを早めに理解し、 自社しかそれが実現出来ないとアピール出来る会社が生き残る！？ 住宅もモノ売りからコト売りへの転換期が来た！ ◆消費税増税後の新しい売り方「ヒアリングで差別化する売り方」を提案！ 	<p>プロデュース部 音地 常弘</p> 