

TACT セミナー

TACT リフォームセミナー 同日開催のご案内

平成の常識に囚われるな

令和の住宅業界大予測

平成から“令和”へと元号が変わり、新しい時代が始まりました。今年 10 月からは消費税の増税が予定されており、8%での契約期限である今年 3 月には、前回の増税時ほどではないにせよ、駆け込み需要で例年以上の受注があった会社も少なくなかったようです。住宅市場を取り巻く環境は刻々と変化していきます。IT の進化、ユーザー心理の変化、業界再編等、令和の住宅市場は平成時代の常識では対応できないことも起こり得ます。どのような変化が起こるのか、どのような会社が市場に対応し勝ち残れるのか、令和元年から 2020 年、その先の住宅業界を大予測します

7 月 18 日 (木) 名古屋 ミッドランドホール会議室

7 月 19 日 (金) 大阪 トラストシティ カンファレンス・新大阪

7 月 26 日 (金) 東京 トラストシティ カンファレンス・京橋

(午前の部) 10:00~12:30 TACT リフォームセミナー

(午後の部) 13:30~17:00 TACT セミナー

TACT、TACT リフォームの会員様は
無料枠 をご使用いただけます！

【セミナー内容・講師】

《午前の部 TACT リフォームセミナー》

令和元年はリフォームが拡大する年、来年以降は流通促進へ

(株)住宅産業研究所 代表取締役 関 博計

メーカー・ビルダーはまず「OB」だが、次の一手の早期構築も

(株)住宅産業研究所 TACT 編集部 斎藤 拓郎

《午後の部 TACT セミナー》

平成の住宅業界変遷、激動の令和時代の展望

(株)住宅産業研究所 代表取締役 関 博計

ハウスメーカーは“令和”でも市場のリーダーでいられるか

(株)住宅産業研究所 「ハウスメーカーレポート」編集長 関 和則

令和を勝ち抜くビルダーはここが違う！

(株)住宅産業研究所 「TACT」編集長 布施 哲朗



お申込み・お問い合わせは…

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



JSK 株式会社 住宅産業研究所 TACT 編集部

住宅産業のパラダイムシフト第一弾

令和の前半でストックの時代へ移る

 セミナーの
ポイント!

- ☆ 消費増税はリフォームに有利 支援制度活用と需要喚起する商品
- ☆ メーカー系、ビルダー系、専門系、リフォーム各社の戦略分析
- ☆ 中古買取再販と中古＋リフォーム、ストックを収益に変えるには

時間	テーマと講演内容	講師
10:00 ～ 11:20	I. 令和元年はリフォームが拡大する年、来年以降は流通促進へ 1. 消費税8%か、支援制度の活用か、今年がリフォームが盛り上がる ◆ 9月引き渡しで消費税8%、どういう訴求が必要か ◆ 次世代住宅ポイントの活用法、わかりやすいポイント説明で10%後を狙う ◆ 家事楽リフォーム、宅配ボックス、エコと耐震、更には蓄電池、IoTまで 2. 大手ハウスメーカーの進化、ビルダーリフォームはITの導入へ進む ◆ 大手メーカーのリフォーム拡大策は？ リブネス非住宅、スムストック流通ビジネス ◆ ビルダーはIT活用でリフォームの販促、施工の効率化がカギに ◆ 平成時代のリフォーム市場の変遷、異業種の市場参入の影響はどう出るか 3. 飽和か、拡大か、中古買取再販ビジネスの可能性 ◆ 首都圏マンションの買取再販は苦戦、次のターゲット分野は何か ◆ カチタス地方で拡大、再生住宅の共栄ホームズ、空き家活用ビジネスに商機 ◆ 地方都市への展開、民泊、リースバック等、ビジネス多角化への道	代表取締役 関 博計 
11:30 ～ 12:30	II. メーカー・ビルダーはまず「OB」だが、次の一手の早期構築も 1. 平成から令和へ、リフォーム業界では増税前駆け込みはあったのか ◆ 市場牽引するメーカー系リフォーム会社、受注増、売上増企業増える ◆ 2019年版メーカー系リフォーム商品分析～プレミアムLDK、木造3階そっくりさん 2. ビルダーが取り組むべきは「OB」捕捉、一般客は「中古＋リフォーム」 ◆ OB 囲い込み戦略、ビルダーがリレーション強化でやっていること～拓匠開発 ◆ 隠れたオーナーニーズは何か、取材で見たこと～検家リフォーム、新昭和リビングズ ◆ ビルダーこそ、中古＋リフォーム戦略とマッチ度が高い～広島建設 3. 中古＋リフォームは新築事業との棲み分けができるからこそ、価値がある ◆ 「建て替え」「住み替え」「中古＋リフォーム」の顧客性質分析 ◆ 「ストック活用」系FCを探る～ハウス IN ハウス、リノベ不動産 ◆ 中古＋リフォームの差別化戦略 ～リノベる、サンリフォーム、不動産SHOP ナカジツ、他の成功事例紹介	TACT 編集部 斎藤 拓郎 

※セミナー内容は、一部変更になることがあります。

会員制サービス『TACTリフォーム』

会員様には、季刊誌『TACTリフォーム』を年4回お届けする他、弊社で発行する各種資料の10%引きサービス、毎年開催する「TACTリフォームセミナー」及び「JSKスペシャルセミナー」に、会員1口につき1名様を無料でご招待致します。季刊誌『TACTリフォーム』では、各号ごとにハウスメーカー、マンションなど、特集する対象を変えて、リフォーム・ストック市場の全体像や、各社の動向をタイムリーにお届けします。

ご入会をご希望される方は、お気軽にお問い合わせください ⇒ 03-3350-0781 TACT編集部(布施・赤川)

《セミナー日程》

7月18日(木) 名古屋会場 ミッドランドホール会議室(名古屋駅)

7月19日(金) 大阪会場 トラストシティカンファレンス・新大阪(新大阪駅)

7月26日(金) 東京会場 トラストシティカンファレンス・京橋(東京駅・京橋駅)

(午前の部) 10:00～12:30 TACTリフォームセミナー (午後の部) 13:30～17:00 TACTセミナー

平成の常識に囚われるな

令和の住宅業界大予測

セミナーの
ポイント!

- ☆ 令和時代のキーワード AI・IoT、ストック、業界再編…
- ☆ ハウスメーカーも一次取得層に注力、商品トレンドは!?
- ☆ 好調ビルダーはまだ成長を続ける 令和時代の戦い方は!?

時間	テーマと講演内容	講師
13:30 ~ 14:30	I. 平成の住宅業界変遷、激動の令和時代の展望 <ol style="list-style-type: none"> 1. 平成時代の住宅市場はどれだけ縮小したのか <ul style="list-style-type: none"> ◆ 167万戸から77万戸まで、着工は何故こんなに大きな変動があったのか ◆ 業界の勢力図はハウスメーカーからビルダーへと徐々にシフト ◆ 住宅市場が平成30年間で大きく変化、戸建から多角化、新築からストック 2. 消費税影響は何処まで? 令和の住宅着工が50万戸になるのはいつか <ul style="list-style-type: none"> ◆ 消費税反動減で何処まで減るのか、2019年度着工は増える? 減る? ◆ 経験したことのない人口減少と高齢社会の到来で、市場縮小が加速するか ◆ 新築住宅着工減の中での住宅会社の役割とは何か 3. 令和時代の住宅業界はどう変わるのか <ul style="list-style-type: none"> ◆ 令和は変わる~AI・IoTの飛躍的進化、環境・防災は引き続き最重要項目 ◆ 令和は変わる~ストックビジネスが本格化、周辺事業で何をすれば良いか ◆ 令和は変わる~業界再編・グループ化が加速、働き方改革と生産性アップは必須 	代表取締役 関 博計 
14:40 ~ 15:40	II. ハウスメーカーは“令和”でも市場のリーダーでいられるか <ol style="list-style-type: none"> 1. 注文住宅だけで見ると、実はメーカーシェアは落ちていない <ul style="list-style-type: none"> ◆ 分かりやすい商品投入など、一次取得攻略に本気になり始めたハイムや住林が受注好調 ◆ 新商品のトレンドは“防災”~大和、ハイム、パナが商品投入も、それだけでいいの? 2. イマドキの住宅検討者はどのように住宅会社を選ぶのか <ul style="list-style-type: none"> ◆ 環境 or 郊外? 終の棲家? アンケート調査よりイマドキの住宅検討者の住宅感を知る ◆ 性能 VS デザイン、どんな商品が好まれるのか? ~インテリア映えする商品がカギ 3. 住宅業界のWEBマーケティング戦略大解剖 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 過去には何度も失敗したが… 新時代、改めて考えるWEB住宅の可能性 ◆ 来場予約、SNSはあたりまえ。積水ハウスが進めている地域密着のサイト作りとは 	マーケティング部 「ハウスメーカーレポート」 編集長 関 和則 
15:50 ~ 17:00	III. 令和を勝ち抜くビルダーはここが違う! <ol style="list-style-type: none"> 1. 大手ビルダーの増税前業績と増税後の見通し <ul style="list-style-type: none"> ◆ 分譲大手: 飯田グループは増収減益で着地、ケイアイスター連結1000億円突破 ◆ 注文大手: 市場縮小の時代に成長を続ける次世代大手~アイ工務店、クラシスホーム 2. 令和はビルダー単独で戦うのではなく、他社の力を上手く借りる <ul style="list-style-type: none"> ◆ 他社との情報共有、切磋琢磨で双方が成長できるのがビルダーの強さ ◆ ビルダー協業プロジェクトの明暗を分けるのは? 岡山家づくり博、里山住宅博 in つくば ◆ FC、VCは商品・商材の提供だけでなく、コンサルティング・支援サービス内容も拡充 3. ビルダー各社が令和で一つ上のステージに上がるには? <ul style="list-style-type: none"> ◆ ヒトが減れば土地・空き家は余る 不動産を制する者が住宅を制する!? ◆ ハウスメーカーの戸建勝ち組、一条工務店のシェアを奪いに行くには何をすべきか!? 	TACT 編集部 「TACT」編集長 布施 哲朗 

※セミナー内容は、一部変更になることがあります。

