

# 住宅産業エクスプレス セミナー

TACT セミナー 同日開催のご案内

消費増税のその先へ

## 60 万戸時代への足場を固めよ

今年 10 月からは消費税 10%の適用が始まりました。「老後 2000 万円問題」の影響もあって、一般消費者の財布の紐が固くなることは想像に難くありません。若年層を中心に、住宅を購入して所有するという意識も乏しくなっていくことでしょう。住宅市場の“今現在”の状況を正確に捉えることはもちろんですが、“中長期的な市場の変化やユーザー動向”を察知し、経営方針の方向性を定め、的確な一手を打ち続けることが住宅会社としての課題となります。住宅市場の動向・見通しから、すぐに実践できる営業ノウハウまで“今知るべき情報”をお伝えします

**11 月 22 日 (金) 名古屋 ミッドランドホール会議室**

**11 月 25 日 (月) 東京 トラストシティ カンファレンス・京橋**

**11 月 26 日 (火) 大阪 トラストシティ カンファレンス・新大阪**

(午前の部) 10:00~12:30 住宅産業エクスプレスセミナー

(午後の部) 13:30~17:00 TACT セミナー

エクスプレス、TACT 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 住宅産業エクスプレスセミナー》

**最近 1 年間の【全体市況】と【住宅市場】総括**

(株)住宅産業研究所 住宅産業エクスプレス編集長 岩澤 忠昭

**これからの住宅販売は、モノ&コトのハイブリッド戦略！**

(株)住宅産業研究所 プロデュース部 音地 常弘

《午後の部 TACT セミナー》

**2020 年 消費増税後の世界 住宅市場展望**

(株)住宅産業研究所 常務取締役 脇田 茂樹

**ビルダーも 5 年後、10 年後を見据えた舵取りを**

(株)住宅産業研究所 「TACT」編集長 布施 哲朗

**営業効率化とスキルの平準化を実現する動画ツール活用法**

(株)住宅産業研究所 プロデュース部 恵美 哲



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

# 「住宅産業エクスプレス」1000号記念 最新【住宅市場動向】と【ミレニアル世代攻略】

毎週、月曜日に発行している会員様向け情報誌『週刊 住宅産業エクスプレス』は、1999年の創刊から2020年の新春号で『創刊 1,000号』を迎えることになりました。これもひとえに皆様方の温かい御支援・御協力の賜物と深く感謝申し上げます。そこで今回は、エクスプレスの創刊 1,000号を記念し、月刊 TACTと同日開催で、秋のエクスプレスセミナーを開催させて頂くことになりました。皆様のご参加をお待ちしております。

**エクスプレス会員様はご契約1口につき1名様を無料でご招待いたします！**

時間	テーマと講演内容	講師
10:00 ～ 11:10	<p><b>最近1年間の【全体市況】と【住宅市場】総括</b></p> <p><b>1. 全体市況～国内景気判断は「緩やかな回復」維持も先行き不透明感強まる</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>各種景気指標は米中貿易戦争、海外情勢悪化で下方修正目立つ</li> <li>日韓関係悪化、消費増税も加わり消費者心理は過去最低水準</li> </ul> <p><b>2. 住宅市場～住宅メーカー受注は8月まで5カ月連続減、集客はマイナス基調</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>主力戸建請負は様子見・長期化続く、住宅取得支援策効果もまだ目立たず</li> <li>アパートは都市部比較的堅調も勢い無し、地方はローン引き締めで大苦戦</li> <li>集客は比較的中身濃い、慎重派多くランクアップのハードル高い</li> </ul>	<p>住宅産業エクスプレス 編集長 <b>岩澤 忠昭</b></p> 
11:20 ～ 12:30	<p><b>これからの住宅販売は、モノ&amp;コトのハイブリッド戦略！</b></p> <p><b>1. ミレニアル世代は、モノ消費からコト消費へ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>しかし住宅購入では、モノの不安が解消されないと商談が進まない</li> <li>20代の関心は耐久性や耐震性、購入後の不安解消だった！ (年代別購買動向調査より)</li> </ul> <p><b>2. 受注の決め手は「コト実現力」モノだけでは差別化出来ない！</b> ～集客からクロージングまでの、モノ売り&amp;コト売りのハイブリッド戦術紹介！</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>コト売りランクアップ手法紹介</li> <li>注文住宅はコト実現力をアピール、コト集客、5段階モノ&amp;コト建物説明 …モノではなくコトを聞くヒアリング手法など紹介</li> <li>企画住宅・分譲住宅こそコト売りが重要。間取り説明は、実現できるコトを書く…etc.</li> </ul>	<p>プロデュース部 <b>音地 常弘</b></p> 

※セミナー内容は、一部変更になることがあります。

**『週刊 住宅産業エクスプレス』創刊 1,000号記念 新規入会キャンペーン開催中！！**

**<特典①> 年会費/通常 100,000円 + 消費税 10%**

⇒初年度キャンペーン価格 **80,000円 + 消費税 10%**

**<特典②> 年内(2019年)は無料サービスでお送りします**

⇒年間購読は **2020年1月スタート**になります

**<特典③> 「住宅産業エクスプレス」の会員様は、年2回開催(春・秋)のエクスプレスセミナーに各1名様を無料でご招待します**

⇒**11月15日までにご入会頂きますと、当セミナー(午前エクスプレス枠)に1名様を無料でご招待します**

住宅産業エクスプレスの詳細につきましては、弊社ホームページをご覧ください  
<https://www.tact-jsk.co.jp/subscribe/express>



## 消費増税のその先へ

## 60 万戸時代への足場を固めよ

TACT 会員無料枠をご使用いただけます！

時間	テーマと講演内容	講師
13:30 ～ 14:30	<p><b>2020年 消費増税後の世界 住宅市場展望</b></p> <p><b>1. 2019年度の直近住宅市場動向と今後の見通し</b>            ・最後の駆け込み需要が終了、消費増税後は想定から早くも下方修正            ・住宅メーカーの最新受注速報と通期見通し、2020年に向けた施策は何か</p> <p><b>2. 住宅会社の新戦略 注目テーマは何か</b>            ・住宅メーカーの新中期経営計画 ～海外、ストック、非住宅、都市、新技術開発            ・研究開発の方向性 ～DX (BIM・AI・RPA)、ロボット、ゼネコンは「現場の工場化」            ・プラットフォームを目指す ～スーパーシティ構想、他業界関係で「Maas まちづくり」</p> <p><b>3. 住宅業者の競争力分析 シェアを伸ばしたのはどこか</b>            ・「JSK 式 低層住宅供給ビッグデータ分析」の最新結果、パワービルダー続伸            ・業者数は2年連続増から一転して減少、住宅メーカー対ビルダーの競争力の行方は</p>	<p>常務取締役 協田 茂樹</p> 
14:40 ～ 15:40	<p><b>ビルダーも5年後、10年後を見据えた舵取りを</b></p> <p><b>1. 都道府県別着工棟数ランキングに見るビルダー勢力図の変化</b>            ・長期政権ビルダーも新しいことを始めるべきタイミングにきている!?            ・新世代ビルダーが県内勢力図を塗り替えつつある?</p> <p><b>2. 将来、住宅業界が直面する課題に、いち早く向き合う地方ビルダーから学べること</b>            ・シェアを維持・拡大するための一手はマルチブランド戦略            ・事業多角化は必須か、アパート厳しく、戸建賃貸・民泊に商機? リフォームは?            ・生き残りのためのポジティブなビルダー合従連衡・グループ化が進む</p> <p><b>3. 属人性に頼らない組織づくりを、営業スキルの平準化</b>            ・集客から初回接客、クロージングまで、商談の流れの勝ちパターンを作る            ・個人のスキルに頼る営業から、チーム営業、組織営業へ</p>	<p>TACT 編集長 布施 哲朗</p> 
15:50 ～ 17:00	<p><b>営業効率化とスキルの平準化を実現する動画ツール活用法</b></p> <p><b>1. 集客・初回接客は量より質! 自社と出会う前にファン化することが肝要</b>            ・目的はお客様の不安をなくし、見学への期待を高めること            ・簡単、シンプル、短い動画を使って、無駄な作業をなくし生産性向上を図る</p> <p><b>2. 新人からベテラン営業マンまで、誰が接客しても同じ効果を得るためにはツールが必要</b>            ・誰でも使える映像型アプローチブックが新人スタッフの接客を変える            ・自社の独自の強みを伝え、会社選択基準にしてもらうための効果的な見せ方</p> <p><b>3. 「まずは当社で検討」を前提とした商談アポを獲得する</b>            ・クロージング動画を使ってお客様の反応を見てから、次回アポを取れば失敗しない!            ・次回アポを断られた場合の対応策 &lt;お客様に合わせたランクアップ動画&gt;</p>	<p>プロデュース部 恵美 哲</p> 

※セミナー内容は、一部変更になることがあります。



# 住宅産業エクスプレスセミナー・TACTセミナー 参加申込書

## 〈お申込み要綱〉

- 1.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。
- 2.無料枠をご使用してお申込みされた方が無断欠席された場合、無料枠消化の上、セミナーテキストを送付します。
- 3.2名様以上でご参加の場合は、下記申込書で受講票を代表でお受け取りいただく方の番号に〇を付けてください。
- 4.当日には必ず受講票と名刺をご持参ください。
- 5.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、届き次第受講料をお振込み下さい。尚、領収書が必要な方はお申し出下さい。入金確認後に郵送いたします。※振込み手数料はご負担下さい。

午前の部 エクスプレスセミナー 受講料金		午後の部 TACT セミナー受講料金	
住宅産業エクスプレス会員 (無料枠使用)	<b>無料</b>	TACT会員 (無料枠使用)	<b>無料</b>
住宅産業エクスプレス会員 その他サービス会員 (TACT、TACT リフォーム等)	30,000 円(税別)	TACT会員 その他サービス会員 (TACT リフォーム、エクスプレス等)	35,000 円(税別)
一般受講者(非会員)	35,000 円(税別)	一般受講者(非会員)	40,000 円(税別)

午前・午後の両方を受講される方は、受講料総額から **20,000 円割引！！**

割引適用例 【午前】エクスプレス無料枠使用(0円) + 【午後】会員価格(35,000 円) = 35,000 円 → **15,000 円(税別)**  
 【午前】会員価格(30,000 円) + 【午後】TACT 無料枠使用(0円) = 30,000 円 → **10,000 円(税別)**  
 【午前】会員価格(30,000 円) + 【午後】会員価格(35,000 円) = 65,000 円 → **45,000 円(税別)**  
 【午前】一般価格(35,000 円) + 【午後】一般価格(40,000 円) = 75,000 円 → **55,000 円(税別)**

※受講料・無料枠等についてご不明な点はお問い合わせください

FAX でのお申込み ⇒ **03-3350-0839**

ホームページの専用フォームからもお申込みいただけます ⇨  
<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/18663>



貴社名：	TEL：	FAX：
ご住所：〒		
E-mail：		
ご入会状況 (いずれかに〇) 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		
振込銀行 (有料ご参加の場合はいずれかに〇)： 三井住友 ・ みずほ ・ 三菱UFJ		振込予定日： 月 日
<b>【参加者情報】</b>	<b>申し込み内容【該当する項目に <input checked="" type="checkbox"/> をつけてください】</b>	
※2名様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番号に〇を付けてください	会場	受講するセミナー
<b>※無料枠の使用</b>		
1	部署・役職・氏名 様 <input type="checkbox"/> 11/22 名古屋 <input type="checkbox"/> 11/25 東京 <input type="checkbox"/> 11/26 大阪	<input type="checkbox"/> 午前のみ エクスプレスセミナー <input type="checkbox"/> 午後のみ TACT セミナー <input type="checkbox"/> 午前+午後の両方を受講
2	部署・役職・氏名 様 <input type="checkbox"/> 11/22 名古屋 <input type="checkbox"/> 11/25 東京 <input type="checkbox"/> 11/26 大阪	<input type="checkbox"/> 午前のみ エクスプレスセミナー <input type="checkbox"/> 午後のみ TACT セミナー <input type="checkbox"/> 午前+午後の両方を受講
3	部署・役職・氏名 様 <input type="checkbox"/> 11/22 名古屋 <input type="checkbox"/> 11/25 東京 <input type="checkbox"/> 11/26 大阪	<input type="checkbox"/> 午前のみ エクスプレスセミナー <input type="checkbox"/> 午後のみ TACT セミナー <input type="checkbox"/> 午前+午後の両方を受講
4	部署・役職・氏名 様 <input type="checkbox"/> 11/22 名古屋 <input type="checkbox"/> 11/25 東京 <input type="checkbox"/> 11/26 大阪	<input type="checkbox"/> 午前のみ エクスプレスセミナー <input type="checkbox"/> 午後のみ TACT セミナー <input type="checkbox"/> 午前+午後の両方を受講

※無料枠について…エクスプレスセミナーはエクスプレス会員様の無料枠のみ、TACT セミナーは TACT 会員様の無料枠のみを使用可能です。無料枠残数をお確かめの上、お申込みください。