

# JSKスペシャルセミナー

午前 住宅産業エクスプレス セミナー

午後 TACT セミナーのご案内

## 2020年代、住宅業界の大転換期が訪れる

オリンピックイヤーの2020年が幕を開けました。昨年後半は3月までの消費増税前駆け込みから一転し、集客・受注ともに苦しい状況が続いているのではないのでしょうか。持家着工は昨年8月以降、前年同月比マイナスが続いています。今年は消費増税後の住宅取得を後押しする支援策がまだ使えます。仕掛け次第では、潜在客の動機付けはできるはずですが、問題はオリンピック以降の市場動向。2020年は大きな節目の年となり、新しいテクノロジーの進化やユーザーの価値観の変化が訪れるでしょう。住宅業界を取り巻く環境の変化と、それに対応するための戦略をお伝えします

**2月17日(月) 名古屋** ミッドランドホール会議室

**2月18日(火) 大阪** トラストシティ カンファレンス・新大阪

**2月20日(木) 東京** AP日本橋

(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、TACT リフォームの会員様は  
**無料枠** をご使用いただけます！

《午前の部 住宅産業エクスプレスセミナー》

**増税駆け込み以降の【市場変化】と【住宅メーカー最新動向】**

(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

**市場縮小期にビルダーが考えるべき水平展開と垂直統合**

(株)住宅産業研究所 「TACT」編集長 布施 哲朗

《午後の部 TACT セミナー》

**2020年代のパラダイムシフト**

(株)住宅産業研究所 代表取締役 関 博計

**予算とプランを両立するには“対処策”より“予防策”**

(株)住宅産業研究所 マーケティング部 教育・研修担当 照井 俊介

**縮小市場で見込み客を死守する、WEBを基盤にした集客戦略**

(株)住宅産業研究所 プロデュース部 高田 宏幸

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 変容【住宅市場】を勝ち抜くメーカー・ビルダーの事業戦略

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、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>増税駆け込み以降の【市場変化】と【住宅メーカー最新動向】</b></p> <p>◆市場動向～増税駆け込み⇒反動減⇒動かない住宅計画者</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・大手・中堅メーカー受注は3月増税駆け込み需要の後、9カ月連続減</li> <li>・集客減、商談絶対数減に加え、消費増税によるマインド低下も下押し</li> <li>・景気指標悪化、海外情勢不安で先行き不透明感拡大、住宅計画者の重い動き続く</li> </ul> <p>◆メーカー動向～厳しい市場環境下でも頑張るメーカーの事業戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品～低価格から中高級、富裕層までのバリエーションが鍵</li> <li>・販促～キャンペーン・フェアなど継続的な仕掛けで【次】へ呼び込む</li> <li>・新規事業～主力住宅市場のパイ縮小は不可避、周辺・多角化・海外で稼ぐ</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>市場縮小期にビルダーが考えるべき水平展開と垂直統合</b></p> <p>◆ビルダーのシェア拡大は横に広げるか縦に重ねるか</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・飯田グループは地方でもシェアを高められるか、エリア拡大する注文住宅ビルダーの動向</li> <li>・ローカルの地域密着ビルダーこそ事業多角化で住生活総合企業を目指すべき</li> <li>・住宅以外に何を建てるか、木造非住宅の市場は拡大する？</li> </ul> <p>◆ビルダー同士、異業種間の連携が新たな住宅市場をつくる</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ヒノキヤグループの「Z 空調」外販契約工務店は200社を超えた</li> <li>・アキュラホームは業界の垣根を超えて新たなビジネスモデルを募集</li> <li>・IoTのアライアンスで新しい住宅の価値観が生まれるか</li> <li>・ビルダー同士、ビルダーと異業種のM&amp;Aはまだまだ続くか</li> </ul> <p>◆時代の転換期である2020年以降に意識すべきこと</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・サブスクリプションの時代に住宅会社が提供できるサービスは…</li> <li>・メディアはマスからパーソナルに、スマホからいかに情報を集め、いかにスマホに情報を届けるか</li> </ul>	<p>TACT 編集長 <b>布施 哲朗</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%** ※2020年1・2月お申込み分

<特典②> 2020年2・3月分は無料サービスでお送りします

⇒年間購読の開始月は **2020年4月**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

⇒2月10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>



# 2020年代 住宅業界の大転換期が訪れる

TACT、TACT リフォーム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年代のパラダイムシフト</b></p> <p>◆新築減少時代へ進む 2020年代は90万戸を超えられるか</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2020年という節目の年の明るい材料は何か 住宅支援制度も間もなく終了</li> <li>・賃貸市場回復見えず、建売市場もマイナスに転じれば総崩れに</li> <li>・出生数90万人割れ 人生100年時代に向けた住宅供給を徹底して考える</li> </ul> <p>◆令和時代のアライアンスで業界構造が変わる</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今年発足 PLTは成功するのか 業界再編へと進む予兆、次の大連合は起こるか</li> <li>・ビルダー頂上決戦、飯田グループ VS オープンハウス 注文系はアイ工務店に注目</li> <li>・これまで通りの事業展開では早晩限界が訪れる 地方ビルダーの生き残り策</li> </ul> <p>◆環境とストックビジネスが最重要項目</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・SDGsは経営必須項目に 優良企業は環境貢献度の高さと評価される</li> <li>・リフォームだけではダメ 既存ストックを活かすビジネスを考える</li> <li>・先進技術を何に活かすか IoT 住宅から働き方改革、環境ビジネス</li> </ul>	<p>代表取締役 <b>関 博計</b></p> 
14:40 ~14:50	<p><b>TACT 制作本部からのお知らせ</b></p>	TACT 編集長 布施 哲朗
14:50 ~ 15:50	<p><b>予算とプランを両立するには“対処策”より“予防策”</b></p> <p>◆建物価格高騰、若年一次取得層増加。苦戦しているのは注文住宅会社？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・棟数減少、受注金額増加の市場。現場での予算乖離、プラン外しにどう対応するか</li> <li>・ローコストパワービルダーが好調。その理由は？ 注文営業マンに求められる能力とは</li> </ul> <p>◆“予防策”は、プラン・見積提出までに合意を得ること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・初回接客時→【予算】ではなく【支払い】、【坪数】ではなく【したいコト】を聞く</li> <li>・合意を得られない場合は、現場見学、工場見学、オーナーの声、FP相談へ</li> <li>・出てきてからでは遅い！ 関与者（親、知人、ネットなど）が出てくる前に予防策を</li> </ul> <p>◆あえて3回に分けて納得感を持たせるプレゼン</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・5ステップ①あいさつ②前回から今回の確認③メインテーマ④質疑応答⑤次アポの約束</li> <li>・絶対に確認すべき3事項、満足感の高まるプラン説明、納得感ある見積説明</li> <li>・それでも難しい場合は何がネックか、先行商談と後追い商談で対応を変えよ</li> </ul>	<p>マーケティング部 教育・研修担当 <b>照井 俊介</b></p> 
16:00 ~ 17:00	<p><b>縮小市場で見込み客を死守する、WEBを基盤にした集客戦略</b></p> <p>経営者・営業責任者など、WEB担当者以外の方を想定し、最低限知っていただきたい「WEB集客のポイント」を解説します。もちろん、WEB担当者の方もぜひご参加ください。</p> <p>◆WEBの成否が来場数・成約数を左右する、これからの【ビルダー集客の全体像】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「広告→来場」から「広告→WEB→来場」へ、お客様行動の変容に対応する</li> <li>・チラシ・紙広告・テレビCMも活用しながら、ホームページとモデルハウスを集客の主戦場に</li> </ul> <p>◆WEB集客が軌道に乗らないビルダーの【よくある失敗】と【対処法】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様が集まるホームページと集まらないホームページ、何が違う？</li> <li>・施工事例・お客様の声・会社紹介・モデルハウス紹介…失敗例をコンテンツ別に解説</li> <li>・若手社員・ホームページ制作会社・広告代理店…「丸投げ」して良いこと、ダメなこと</li> <li>・うまくいかない理由は「WEB部門・販促部門」ではなく「営業部門」にある？</li> </ul>	<p>プロデュース部 <b>高田 宏幸</b></p> 

※セミナー内容は、一部変更になることがあります。

# JSKスペシャルセミナー 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○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・TACTリフォーム会員 (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・TACTリフォーム会員 その他サービス会員 (エクスプレス、HMR 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/20180>



貴社名：	TEL：	FAX：
ご住所：〒		
E-mail：		
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		
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		
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○を付けてください	会場	受講するセミナー
1	<input type="checkbox"/> 2/17 名古屋 <input type="checkbox"/> 2/18 大阪 <input type="checkbox"/> 2/20 東京	<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	<input type="checkbox"/> 2/17 名古屋 <input type="checkbox"/> 2/18 大阪 <input type="checkbox"/> 2/20 東京	<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	<input type="checkbox"/> 2/17 名古屋 <input type="checkbox"/> 2/18 大阪 <input type="checkbox"/> 2/20 東京	<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	<input type="checkbox"/> 2/17 名古屋 <input type="checkbox"/> 2/18 大阪 <input type="checkbox"/> 2/20 東京	<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
↓	<input type="checkbox"/> エクスプレス会員 <input type="checkbox"/> TACT 会員 <input type="checkbox"/> TACTリフォーム会員 <input type="checkbox"/> なし	<b>※無料枠の使用</b> <input type="checkbox"/> エクスプレス会員 <input type="checkbox"/> TACT 会員 <input type="checkbox"/> TACTリフォーム会員 <input type="checkbox"/> なし

※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。